Servicio Público de Empleo de Castilla-La Mancha

GOBIERNO DE ESPAÑA · MINISTERIO DE TRABAJO, MIGRACIONES Y SEGURIDAD SOCIAL

Castilla-La Mancha

PLAN FORMATIVO SUBVENCIONADO POR EL SEPECAM

CERTIFICADO OFICIAL DE PROFESIONALIDAD

PARA LA INSERCIÓN DE TRABAJADORES DESEMPLEADOS

CURSO/CERTIFICADO

MARKETING Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL

(750h)

Modalidad Teleformacion

La **INTERNACIONALIZACIÓN** se desvela como una de las estrategias con más impacto en la competitividad, lo que está ocasionando que cada vez más empresas "salgan" a los mercados internacionales y requieran trabajadores cualificados para tal fin.

Según un reciente informe realizado por del Centro de Estudios Sociales, ***"la internacionalización constituye una gran OPORTUNIDAD: las internacionalizadas son más competitivas y GENERAN MÁS EMPLEOS y de mayor calidad"***

Según el INFORME de prospección y detección de necesidades formativas 2018 del Observatorio de las Ocupaciones del SEPE, ***las ocupaciones de "Técnicos/as en comercio exterior" han experimentado en el último año un INCREMENTO DEL 29%***

IMPARTE:

FORTEC
FORMACIÓN Y TECNOLOGÍA

¿QUÉ SON LOS CERTIFICADOS DE PROFESIONALIDAD?

Los Certificados de Profesionalidad son títulos emitidos por el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) o, en su caso, por las Comunidades Autónomas, con VALIDEZ EN TODA EUROPA. Lo relevante es que ACREDITAN que los trabajadores que lo poseen HAN ADQUIRIDO LAS COMPETENCIAS QUE LO CAPACITAN PARA EL EJERCICIO DE LA ACTIVIDAD DESCRITA EN EL CERTIFICADO

OBJETIVOS DEL CURSO

1	Obtener y elaborar información para el sistema de información de mercados.
2	Realizar estudios y propuestas para las acciones del plan de marketing-mix internacional.
3	Asistir en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compra-venta internacional de productos/servicios
4	Comunicarse en inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional.
5	Comunicarse en una lengua distinta del inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional

SUMARIO DE CONTENIDOS

MODULO FORMATIVO 1: Sistemas de información de mercados (180 h)

- Entorno e información de mercados
- Investigación y recogida de información de mercados
- Técnicas de recogida de información internacional

Tratamiento y análisis de la información de mercados

MODULO FORMATIVO 2: Marketing-mix Internacional (130 h)

- Políticas de marketing internacional
- Internacionalización de la empresa
- Plan operativo y acciones de marketing internacional
- Plan e informes de marketing internacional

MODULO FORMATIVO 3: Negociación y compraventa internacional (160 h)

- Información y gestión operativa de la compraventa internacional
- Elaboración de ofertas para el comercio internacional
- Negociación y contratación internacional
- Contratos de compraventa internacionales

MODULO FORMATIVO 4: Inglés profesional para comercio internacional (120 h)

- Inglés oral y escrito en el comercio internacional
- Documentación en inglés para el comercio internacional

MODULO FORMATIVO 5: Chino profesional para el comercio internacional (120 h)

- Chino oral y escrito en el comercio internacional
- Documentación en chino para el comercio internacional

EQUIPO DOCENTE

MARIA REULA

Formación:

- ✓ Licenciada superior en Empresariales por la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Zaragoza
- ✓ Especializada en Investigación Comercial y Marketing

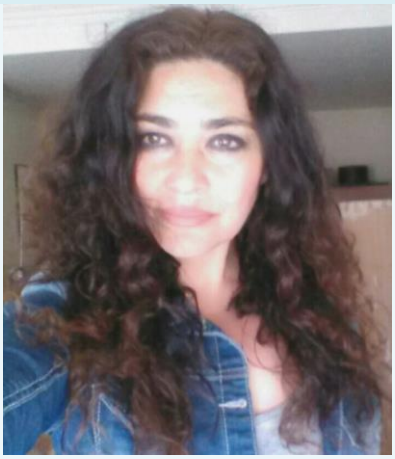
Experiencia: profesional desde 1993en el ámbito de la Investigación Social y de Mercados. Además como especialista en investigación de mercados, (en los últimos 23 años de experiencia profesional)ha realizado tareas relacionadas con la captación de información mediante fuentes primarias y secundarias, procesamiento de la información, gestión de la documentación, elaboración de informes y aseguramiento del correcto funcionamiento del SIM

JOSÉ- NICANOR PINILLA

Formación:

- ✓ Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Zaragoza-Bachelor of Arts Honours Degree in Business Universidad de Gales. Especialidad: Comercio Internacional.
- ✓ 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: Emprendedor internacional y docente con más de 20 años de experiencia en el área de comercio exterior y marketing comercial e internacional. Tutor de proyectos para emprendedores internacionales. Gerente de la Escuela del emprendedor



VIRGINIA BAUVE

Formación:

- ✓ Licenciatura en Ciencias Políticas y Sociología –UNED- Máster en Unión Europea, especialidadeconomía. Máster en profesorado de secundaria/sección intervención socio comunitaria
- ✓ First Certificate in English. Universidad de Cambridge
- ✓ Certificada en inglés para Comercio Internacional por el Gobierno de La Rioja.
- ✓ Certificada en inglés para Atención al Cliente por el Gobierno de La Rioja.
- ✓ Nivel de inglés C1

Experiencia: Desde 1998 Formadora de inglés y francés paracomercio internacional en cursos de certificación nivel III.Profesora de idiomas, inglés, francés, español y profesora degestión europea. Consultora de cursos de formación. Desde2009-2010 Consultora en Instituto de Desarrollo Empresarial.2001 técnico superior en investigación social para análisis delmercado laboral en La Rioja. Agencia de Desarrollo de La Rioja.

YIYING WANG

Formación:

- ✓ Diplomado en Ciencias Empresariales y Económicas. Universidad Carlos III de Madrid
- ✓ Título HSK nivel 6 de chino (equivalente al C2 europeo)

Experiencia: Empresario y docente desde el año 2.011 como Profesor de Chino Business en Ofilingua. Experiencia profesional como intérprete y traductor de chino en el ámbito de la administración pública. Asesor técnico en importación-exportación en Oriental Europa Trade. Coordinador en ACCCE - Asociación de Compañías Comerciales Chinas en España).

CARACTERÍSTICAS

Certificado oficial de profesionalidad COMM0110 **MARKETING Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL** (RD 1522/2011, de 31 de octubre)

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 y área profesional. Nivel inglés B1 o similar

Modalidad **teleformación** y exámenes presenciales de cada módulo en: **c/Alba, 10 ALBACETE (FORO DE FORMACIÓN Y EDICIONES)**

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**
FORO: 967550640

Inscribirse