

Código: 09028

Unidad Formativa:
UF1784 - Negociación y contratación internacional

Módulo: MF1009_3 - NEGOCIACIÓN Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Certificado de Profesionalidad:
COMM0110 - MARKETING Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Modalidad: ONLINE

Duración: 80h.

Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología a distancia/online. Este sistema de enseñanza está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. También permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose.
El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado, se exigirá un mínimo de 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación para cursos online. Entre el material entregado en este curso, se adjunta un documento llamado *Guía didáctica del alumno* donde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación. La titulación será remitida por correo una vez corregido su examen, o puesta a su disposición en la plataforma de teleformación una vez finalizado el curso.

Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo.
En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:


Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

DIPLOMA
ACREDITATIVO

D./Dña. **XXXXX XXXXX XXXXX** con D.N.I. **11111111H**, ha realizado, con pleno aprovechamiento, el curso titulado **Curso Intensivo de Inglés B2**, con Código **19656** Grupo **30694**, entre los días **29/06/2023** y**30/08/2023**, con una duración total de **56** horas, en la modalidad formativa **ONLINE**

Contenidos impartidos (Ver Dorso)

Firma y sello de la entidad responsable de impartir la formación

Tel.: 91 1097505
www.aulaforma.es

Fecha de expedición
31 AGO 2023

Firma del alumno

Requistos previos

No hay requisitos previos, ni formativos ni profesionales.

Salidas profesionales

Este curso está específicamente diseñado para incrementar la cualificación profesional en la familia o sector correspondiente.

Objetivos

Este curso capacita al alumnado para negociar y formalizar operaciones de comercio internacional con criterio profesional, desde la preparación de la negociación hasta el cierre del acuerdo y su reflejo contractual. Se trabaja la comunicación comercial en entornos internacionales, tanto oral como escrita, así como las relaciones públicas y el uso de Internet como canal de relación con clientes, proveedores y colaboradores. El alumnado aprende a interpretar y elaborar los contratos propios del comercio exterior, prestando especial atención a la compraventa internacional y a las reglas de la Cámara de Comercio Internacional de París, a los contratos de agencia y distribución y a otras fórmulas de cooperación como la transferencia tecnológica, la joint venture y la franquicia. La prevención y la resolución de conflictos completan el recorrido mediante el estudio del arbitraje comercial internacional, de sus organismos y de su procedimiento. Al finalizar, el alumnado será capaz de preparar y conducir negociaciones internacionales, seleccionar y valorar la modalidad contractual más adecuada y escoger la vía de resolución de conflictos que mejor proteja los intereses de la operación.

Contenidos

Módulo 1: Negociación de operaciones de comercio internacional
1.1 - Preparación de la negociación internacional
1.2 - Desarrollo del proceso de negociación internacional
1.3 - Técnicas y tácticas de la negociación internacional
1.4 - Consolidación y cierre de la negociación
1.5 - Estilos de negociación comercial
1.6 - El perfil del negociador y la gestión de concesiones
Resumen del módulo 1
Módulo 2: Técnicas de comunicación y relaciones comerciales internacionales
2.1 - El proceso de comunicación y las relaciones comerciales
2.2 - Tipos de comunicación en el ámbito internacional
2.3 - Actitudes y técnicas en la comunicación
2.4 - La información telefónica y presencial: transmisión y recepción de mensajes
2.5 - La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales
2.6 - La comunicación escrita en el comercio internacional
2.7 - Relaciones públicas e Internet como instrumento de comunicación
Resumen del módulo 2
Módulo 3: El contrato de compraventa internacional
3.1 - Regulación de la compraventa internacional
3.2 - Reglas de la Cámara de Comercio Internacional de París
3.3 - El contrato de compraventa internacional
3.4 - Elementos personales y obligaciones de las partes
3.5 - Cláusulas habituales: entrega, pago y garantías
3.6 - Incumplimiento y responsabilidad en la compraventa internacional
Resumen del módulo 3
Módulo 4: Los contratos de intermediación comercial
4.1 - La intermediación comercial internacional
4.2 - El contrato de agencia
4.3 - El contrato de distribución
4.4 - Selección de agentes y distribuidores en el exterior
4.5 - Motivación de la red de ventas internacional
4.6 - Perfeccionamiento y temporalización de agentes, distribuidores y proveedores
Resumen del módulo 4
Módulo 5: Otras modalidades contractuales en el comercio internacional
5.1 - El contrato de transferencia tecnológica
5.2 - El contrato de Joint Venture
5.3 - El contrato de franquicia
5.4 - Objeto y obligaciones en la transferencia tecnológica
5.5 - Estructura y gestión de la Joint Venture internacional
5.6 - Contenido y obligaciones del contrato de franquicia
Resumen del módulo 5
Módulo 6: El arbitraje comercial internacional
6.1 - Vías de prevención y resolución de conflictos derivados del contrato

6.2 - Principales organismos arbitrales
6.3 - El procedimiento arbitral internacional
6.4 - El convenio arbitral y sus efectos
6.5 - Fases del procedimiento arbitral internacional
6.6 - El laudo arbitral y su ejecución
Resumen del módulo 6