



INESEM

BUSINESS SCHOOL

***Técnico Profesional en Comercio Exterior y
Exportación (Online)***

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Técnico Profesional en Comercio Exterior y Exportación (Online)

duración total: 300 horas

horas teleformación: 150 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Este curso online de Técnico Profesional en Comercio Exterior y Exportación ofrece una formación superior para aquellas personas interesadas en conocer las distintas operaciones comerciales y de exportación a nivel internacional en el ámbito profesional del comercio.



+ Información Gratis

a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Dotar al alumno de los conocimientos necesarios relativos al mundo del comercio y de las relaciones Internacionales, desarrollando habilidades técnicas y directivas que les permitan desarrollar su trayectoria profesional en este campo.
- Profundizar en materia de marketing internacional y estrategias de comercio exterior.

para qué te prepara

El siguiente curso online de Técnico Profesional en Comercio Exterior y Exportación le capacita para gestionar los planes de actuación relacionados con operaciones de compra-venta, almacenamiento, exportación, distribución y financiación en el ámbito internacional, de acuerdo con los objetivos y procedimientos establecidos.

salidas laborales

Consultoras, Comercio Exterior, Marketing, Logística

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A

forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Comercio Exterior y Exportación Vol. 1'
- Manual teórico 'Comercio Exterior y Exportación Vol. 2'



profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

MÓDULO 1. POLÍTICAS DE MARKETING INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

- 1.La decision de internacionalizacion de la empresa
- 2.Etapas del proceso de internacionalizacion
- 3.Las variables de marketing en la internacionalizacion de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. POLÍTICA DE PRODUCTO EN EL MARKETING INTERNACIONAL

- 1.Atributos del producto
- 2.El ciclo de vida del producto
- 3.Estandarizacion/adaptacion de los productos en los mercados internacionales
- 4.La cartera de productos internacional
- 5.La marca
- 6.La política de producto en los mercados online

UNIDAD DIDÁCTICA 3. POLÍTICA DE PRECIO EN EL MARKETING INTERNACIONAL

- 1.Análisis de la variable «precio» como instrumento del marketing internacional
- 2.Estandarización/adaptación de precios internacionales
- 3.Factores que influyen en la determinacion de precios internacionales
- 4.Analisis de rentabilidad
- 5.Estrategias de precios
- 6.Cotizacion de precios internacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POLÍTICA DE COMUNICACIÓN DE MARKETING INTERNACIONAL

- 1.La comunicación en el marketing: concepto y funciones
- 2.La publicidad
- 3.La promocion de ventas
- 4.Las relaciones publicas
- 5.Otras herramientas de la politica de comunicacion
- 6.Factores que influyen en las decisiones de politica internacional de comunicacion
- 7.Las ferias internacionales y las misiones comerciales

UNIDAD DIDÁCTICA 5. POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN EN EL MARKETING INTERNACIONAL

- 1.Canales de distribución.
- 2.Aspectos a considerar en el diseno y seleccion de los canales de distribucion internacionales
- 3.Determinacion de la localizacion y tipologia de los puntos de venta
- 4.Las relaciones internas del canal
- 5.Formulas de entrada en los mercados exteriores
- 6.Aspectos a considerar en la adaptacion de la funcion de distribucion en diferentes entornos internacionales
- 7.Internet como canal de distribucion internacional

MÓDULO 2. POLÍTICA DE COMUNICACIÓN DE MARKETING INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PLANIFICACIÓN DE MARKETING INTERNACIONAL

- 1.El plan de marketing como instrumento de planificacion y control de la actividad comercial internacional
- 2.Analisis de la situacion
- 3.Diagnostico: analisis DAFO
- 4.Establecimiento de los objetivos del marketing
- 5.Principales decisiones sobre el establecimiento de estrategias internacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PLAN OPERATIVO Y ACCIONES DE MARKETING INTERNACIONAL

- 1.El plan de accion de marketing
- 2.Asignación presupuestaria de las acciones de marketing
- 3.El control del plan de marketing

4.Herramientas informáticas para la organización y planificación de marketing internacional

MÓDULO 3. INFORMACIÓN Y GESTIÓN OPERATIVA DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MARCO ECONÓMICO, POLÍTICO Y JURÍDICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.Comercio interior, exterior e internacional
- 2.El sector exterior español
- 3.Balanza de Pagos y otras magnitudes macroeconómicas
- 4.Organismos Internacionales
- 5.La integración económica regional. Principales bloques económicos
- 6.La Union Europea

UNIDAD DIDÁCTICA 9. BARRERAS Y OBSTÁCULOS A LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES INTERNACIONALES.

- 1.Barreras arancelarias
- 2.Barreras no arancelarias
- 3.Medidas de defensa comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 10. FUENTES DE INFORMACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

- 1.Informacion de comercio internacional
- 2.Canales y fuentes de informacion en el comercio internacional
- 3.Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional
- 4.Gestion de la informacion de comercio internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 11. BÚSQUEDA Y GESTIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.Localizacion y busqueda de clientes/proveedores internacionales
- 2.Clasificacion de los clientes/proveedores y criterios de organizacion
- 3.Tipos de archivos de los clientes/proveedores
- 4.Confeccion de fichas y bases de datos de clientes y proveedores
- 5.Control de clientes/proveedores internacionales
- 6.Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores
- 7.Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 12. CONDICIONES DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

- 1.Operaciones de compraventa internacional
- 2.Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional
- 3.Condiciones de entrega en el comercio internacional, INCOTERMS
- 4.Interpretación práctica de cada INCOTERM

UNIDAD DIDÁCTICA 13. ELABORACIÓN DE OFERTAS EN COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional
- 2.Oferta internacional
- 3.Elementos de la tarifa de precios
- 4.Presentacion de la tarifa

MÓDULO 4. NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 14. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.Preparación de la negociación internacional
- 2.Desarrollo de la negociación internacional
- 3.Técnicas de la negociación internacional
- 4.Consolidación de la negociación internacional
- 5.Estilos de negociación comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 15. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

- 1.Los procesos de comunicacion y las relaciones comerciales
- 2.Tipos de comunicacion
- 3.Actitudes y técnicas en la comunicación

- 4.La información telefónica y presencial. Transmisión y recepción de mensajes
- 5.La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales
- 6.La comunicación escrita en el comercio internacional
- 7.Relaciones públicas en el comercio internacional
- 8.Internet como instrumento de comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 16. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

- 1.Regulación de la compraventa internacional
- 2.Reglas de la Cámara de Comercio Internacional de París
- 3.El contrato de compraventa internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 17. LOS CONTRATOS DE INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

- 1.Intermediación comercial internacional
- 2.Contrato de agencia
- 3.Contrato de distribución
- 4.Selección de agentes y/o distribuidores en el exterior
- 5.Métodos de motivación, perfeccionamiento y temporalización de la red de ventas internacional: agentes comerciales, distribuidores y proveedores

UNIDAD DIDÁCTICA 18. OTRAS MODALIDADES CONTRACTUALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

- 1.Contrato de transferencia tecnológica
- 2.Contrato de Joint venture
- 3.Contrato de franquicia