INESEM

BUSINESS SCHOOL

Técnico Profesional en Comercio Internacional

+ Información Gratis

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

Técnico Profesional en Comercio Internacional

duración total: 200 horas ***horas teleformación:*** 100 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Este Curso de Técnico Profesional en Comercio Internacional ofrece una formación para aquellas personas interesadas en conocer las distintas operaciones comerciales a nivel internacional en el ámbito profesional del comercio. Este Curso Baremable es importante debido a que en la sociedad actual el buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo, político, comercial, cultural a nivel mundial es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones.

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.

para qué te prepara

El Curso de Técnico Profesional en Comercio Internacional te capacita para gestionar los planes de actuación relacionados con operaciones de compra-venta, almacenamiento, 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).

INESEM Instituto Europeo de Estudios Empresariales

INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

Centro de Formación Superior de POSTGRADO INESEM

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 direccion General | **Firma del alumno/a**

MARIA MORENO HIDALGO | **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 'Análisis de Riesgos y Medios de Cobertura en las Operaciones de Comercio Internacional'

- Manual teórico 'Comercio Internacional'

profesorado y servicio de tutorías

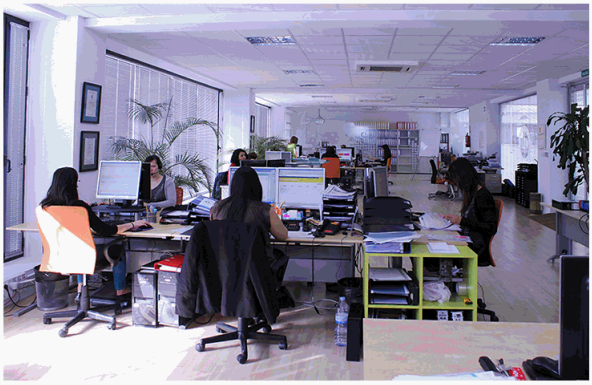
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “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 inesem 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

PARTE 1. COMERCIO INTERNACIONAL

MÓDULO 1. COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL

1.Introducción
2.Recorrido histórico
3.Ventajas del Comercio Internacional
4.Operaciones del Comercio Internacional
5.Elementos que componen el Comercio Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SUJETOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.El empresario individual y el ejercicio del comercio en Europa y en España
2.El empresario social
3.Las sociedades en España y en el extranjero
4.Cooperación y concentración entre sociedades
5.Incidencias en el derecho comunitario

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PARTICIPANTES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1.Las organizaciones internacionales
2.Los organismos especializados de las Naciones Unidas
3.Organizaciones Internacionales de ámbito regional

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RÉGIMEN JURÍDICO ESPAÑOL DEL COMERCIO EXTERIOR

1.Marco normativo general del comercio exterior en España
2.Influencias de las disposiciones de la Unión Europea
3.Política comercial multilateral

MÓDULO 2. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

1.La contratación internacional
2.Los principios sobre los contratos internacionales
3.Concepto, elementos y clasificación del contrato internacional
4.Formación del contrato
5.Cumplimiento del contrato
6.Cláusulas contractuales

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DETERMINACIÓN DEL RÉGIMEN JURÍDICO

1.Ley aplicable al contrato internacional
2.El Convenio de Roma de 1980 y el Reglamento de Roma I
3.La Ley reguladora del contrato internacional al amparo del Reglamento de Roma I
4.Acción de las normas imperativas

UNIDAD DIDÁCTICA 7. COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1.La compraventa internacional
2.Libertades comunitarias: la libre circulación de mercancías
3.La Lex Mercatoria
4.La Convención de Viena de 1980 aplicada a la compraventa internacional
5.Los INCOTERMS

UNIDAD DIDÁCTICA 8. BIENES INMATERIALES Y DERECHO DE LA COMPETENCIA

1.Propiedad industrial
2.Propiedad intelectual
3.Competencia desleal
4.Derecho de defensa de la competencia

+ Información Gratis

UNIDAD DIDÁCTICA 9. DISTINTAS MODALIDADES DE CONTRATO

1.Contratos de intermediación comercial
2.El transporte internacional
3.Contratos de financiación
4.Contratos de seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 10. LOS MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

1.Introducción
2.Factores empresariales determinantes de la selección del medio de pago
3.El cheque
4.Transferencias bancarias
5.Orden de pago documentaria
6.Créditos documentarios
7.Remesa documentaria

UNIDAD DIDÁCTICA 11. VÍAS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

1.Controversias en el ámbito del comercio internacional
2.Vías de jurisdicción estatal
3.El arbitraje internacional
4.Compatibilidad entre arbitraje y la vía judicial

PARTE 2. ANÁLISIS DE RIESGOS Y MEDIOS DE COBERTURA EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL MERCADO DE DIVISAS

1.Concepto y función del mercado de divisas
2.Funcionamiento del mercado de divisas y operaciones más comunes
3.Oferta.
4.Demanda
5.Referencias normativas sobre operaciones de compraventa de divisas y transacciones con el exterior.
6.El tipo de cambio: Sistemas de fijación. Factores determinantes. Variaciones. Operaciones al contado. Operacion a plazo
7.El tipo de interés de la divisa.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DEL RIESGO DE CAMBIO E INTERÉS EN OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL Y SU COBERTURA

1.El riesgo de cambio
2.El Seguro de cambio: Concepto y características. Formación de los cambios. Coste o rendimiento del seguro de cambio.
3.Opciones sobre divisas: Concepto, características y aplicaciones.
4.Clases de opciones: Determinación del precio de una opción
5.Futuros sobre divisas: Concepto, características y funcionamiento
6.Otros instrumentos de cobertura: Cuentas en divisas. Otros
7.El riesgo de interés. Cobertura: Futuros en tipos de interés. Swaps de tipos de interés. Otros elementos de cobertura: Caps, Floors, etc
8.Utilización de herramientas informáticas de tramitación y gestión integrada de riesgos de cambio e interés:
9.Búsqueda de información: Internet
10.Aplicaciones informáticas sobre operaciones con divisas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OTROS RIESGOS EN OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL Y SU COBERTURA

1.Tipos de riesgo: Riesgo comercial. Riesgo político. Riesgo extraordinario. Otros riesgos.
2.Seguro de crédito a la exportación: Concepto y características generales. Riesgos susceptibles de cobertura

+ Información Gratis

3.Contratación del seguro: sujetos que intervienen y obligaciones de las partes
4.Compañías que operan en el mercado del Seguro de Crédito a la exportación: CESCE. Otras compañías
5.Modalidades de las pólizas y coberturas.
6.Normativa aplicable: normativa general de la actividad aseguradora. Normativa del seguro de crédito a la exportación
7.Factoring como instrumento de cobertura de riesgos:
8.Características y funcionamiento
9.Tipos de riesgos que cubre el factoring internacional
10.Diferencias con el seguro de crédito a la exportación
11.Forfaiting como instrumento de cobertura de riesgos:
12.Características y funcionamiento
13.Tipos de riesgos que cubre el forfaiting internacional
14.Diferencias con el factoring
15.Aplicaciones informáticas de tramitación y gestión integrada de riesgos.