INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso Experto en Comercio Internacional: Contratación, Financiación, Logística y Marketing

+ Información Gratis

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

Curso Experto en Comercio Internacional: Contratación, Financiación, Logística y Marketing

duración total: 450 horas ***horas teleformación:*** 225 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

La gestión comercial internacional de una empresa presenta numerosas variables que resulta imposible controlar si no se cuenta con una formación adecuada. Este Experto permitirá al alumnado situarse en una posición privilegiada en el mercado, ya que lo formará, siempre con una orientación práctica, en todas las áreas que intervienen en la gestión comercial internacional.

Se analizará el comercio internacional como institución, profundizando en la normativa que rige actualmente, se insistirá en el estudio de las principales modalidades contractuales y de financiación aplicables, se dotará al alumnado de las técnicas necesarias para gestionar y analizar los riesgos financieros, y determinar la modalidad de financiación o inversión que más se adapta a las necesidades de la empresa, así como la planificación del marketing, la organización logística y la intervención en cualquier tipo de negociación comercial en lengua inglesa.

a quién va dirigido

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

objetivos

- Conocer aspectos fundamentales del comercio internacional que permitan al alumnado tomar decisiones en este ámbito de forma eficaz.
- Intervenir eficazmente en la contratación internacional entre empresas.
- Analizar las distintas modalidades de financiación internacional, pudiendo determinar las ventajas e inconvenientes que surgen en distintas situaciones.
- Interpretar con precisión los resultados derivados del análisis contable de la empresa y adoptar las decisiones más acertadas para conseguir el crecimiento económico del negocio.
- Conseguir la eficacia de la empresa con una adecuada adopción de decisiones y asunción de riesgos, intervención logística y planificación del marketing.

para qué te prepara

Este Experto proporciona al alumnado los conocimientos necesarios para intervenir en la Gestión comercial internacional de cualquier tipo de organización.
Se adquirirán capacidades que le permitirán gestionar y organizar las operaciones de comercio internacional relacionas con la compraventa de bienes y servicios, el desarrollo de negociaciones, concretar las fundamentales operaciones de financiación, análisis y determinación de los riesgos, así como adopción de decisiones entorno al marketing, todo ello desde el cumplimiento de las previsiones y exigencias de la normativa internacional.

salidas laborales

Empresas de asesoramiento comercial, Empresas consignatarias, Departamento comercial, Responsable de Departamento de Compras, Jefe de ventas y distribución, Consultoras, Distribución comercial, agente comercial internacional, técnico de venta internacional, Marketing, Logística.
En general cualquier sector productivo del área de administración y gestión comercial internacional.

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 'Operativa de la Compraventa Internacional'
- Manual teórico 'Tráfico del Comercio y Contratación Internacional'
- Manual teórico 'Financiación Internacional de Empresas'
- Manual teórico 'Gestión y Análisis de Riesgos Financieros'
- Manual teórico 'Gestión y Análisis de Inversiones'
- Manual teórico 'Logística en la Empresa'
- Manual teórico 'Marketing Internacional'
- Manual teórico 'Operaciones de Financiación Internacional'
- Manual teórico 'Inglés Jurídico para las Negociaciones Comerciales. Legal English for Trade'

Cuaderno
de Ejercicios
Manual
de Alumno
INESEM
FORMACIÓN
CONTINUA.EU

profesorado y servicio de tutorías

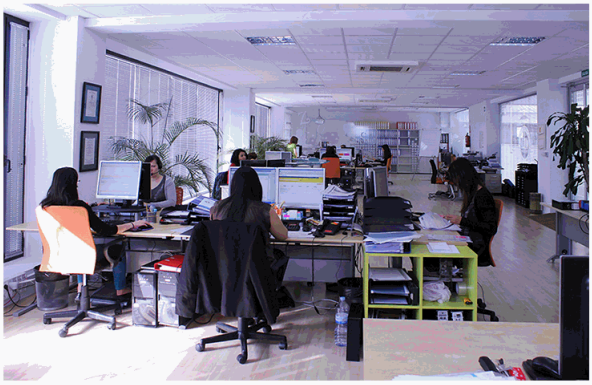
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado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

MÓDULO 1 TRÁFICO DEL COMERCIO Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

UNIDAD FORMATIVA 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.Introducción
2.El empresario individual y el ejercicio del comercio en Europa y en España
3.El empresario social
4.Las sociedades en España y en el extranjero
5.Cooperación y concentración entre sociedades
6.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

UNIDAD FORMATIVA 2. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL: ELEMENTOS, TIPOS Y SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. 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 2. DETERMINACIÓN DEL RÉGIMEN JURÍDICO

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3. 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 4. BIENES INMATERIALES Y DERECHO DE LA COMPETENCIA

+ Información Gratis

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

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DISTINTAS MODALIDADES DE CONTRATO

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

UNIDAD DIDÁCTICA 6. 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

MÓDULO 2. OPERATIVA DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL COMERCIO INTERNACIONAL. PERSPECTIVA ECONÓMICA, POLÍTICA Y JURÍDICA

1.Ámbitos del Comercio: Comercio Interior, Exterior e Internacional
2.España y el comercio exterior: comercio de productos, servicios e inversiones, marco normativo, régimen de las importaciones y exportaciones, relaciones con terceros países
3.Magnitudes Macroeconómicas: Balanza de pagos, PIB y PNB
4.Organismos Internacionales
5.La Integración Económica Regional
6.La Unión Europea: Política comercial y Mercado único

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BARRERAS Y OBSTÁCULOS EN EL TRÁFICO DE MERCANCÍAS

1.Aranceles
2.Medidas cuantitativas, barreras técnicas, sanitarias y medioambientales
3.Medidas de lucha contra prácticas desleales: medidas antidumping, antisubvención y de salvaguardia

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUENTES DE INFORMACIÓN Y HERRAMIENTAS DE BÚSQUEDA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1.Información sobre clientes, proveedores, países de origen y destino e internacionalización
2.Fuentes de información en el comercio internacional: ICEX, Cámaras de Comercio, Oficinas comerciales, Asociaciones empresariales, Entidades financieras y AEAT
3.Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional
4.Administración de la información de comercio internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ADMINISTRACIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1.Localización y Búsqueda de clientes/proveedores internacionales
2.Clasificación de los clientes/proveedores y criterios de organización
3.Tipos de archivos de los clientes/proveedores
4.Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores
5.Control de clientes/proveedores
6.Sistemas de alertas de nuevos clientes/proveedores
7.Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CIRCUNSTANCIAS QUE AFECTAN AL PROCESO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1.Obligaciones de las partes en las operaciones de compraventa internacional
2.Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional
3.Reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales. INCOTERMS
4.Interpretación práctica de cada INCOTERM
5.Ejemplo INCOTERM
6.El comercio electrónico: principales aspectos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ELABORACIÓN DE OFERTAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1.Proceso Comercial en las operaciones de compraventa internacional

2.Oferta Internacional: información, elaboración, presentación, negociación y condiciones
3.Elementos de la tarifa de precios: producto, unidad de venta, vigencia, precio y condiciones
4.Presentación de la tarifa

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ORGANIZACIÓN DE PEDIDOS Y FACTURACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1.Operación comercial: información y documentación
2.Orden de pedido: contenido, revisión, pedido firme y confirmación de pedido
3.Preparación de pedido. Lista de contenido
4.Factura proforma y determinación del precio de los bienes o servicios
5.Factura comercial y realización de la expedición
6.Ejemplo de factura comercial
7.Código TARIC
8.Ejemplo resuelto: Código TARIC
9.Financiación y cobertura del riesgo de las operaciones internacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 8. GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL CON MEDIOS INFORMÁTICOS

1.Aplicaciones generales: función y utilidades
2.Aplicaciones específicas: descripción, funciones y utilización

MÓDULO 3. FINANCIACIÓN INTERNACIONAL DE EMPRESAS

UNIDAD FORMATIVA 1. TRIBUTACIÓN INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

1.Naturaleza del impuesto y ámbito de aplicación
2.Delimitación del hecho imponible: operaciones interiores, adquisiciones intracomunitarias, importación de bienes y lugar de realización del hecho imponible
3.Operaciones exentas y operaciones no sujetas
4.Devengo del impuesto
5.Sujeto pasivo y repercusión del impuesto
6.Base imponible y tipo impositivo
7.Deducciones y devoluciones
8.Gestión del impuesto
9.Regímenes especiales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL IVA EN LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

1.Importaciones: hecho imponible, exención, devengo, base imponible y sujetos pasivos
2.Exportaciones: exportaciones directas, indirectas y exenciones
3.Ejercicio resuelto: Impuesto sobre el Valor Añadido

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL FENÓMENO DE LA DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL

1.Origen de la doble imposición internacional
2.La doble imposición internacional
3.Eliminación de la doble imposición internacional: exención e imputación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÓDIGO ADUANERO COMUNITARIO (CÓDIGO ADUANERO MODERNIZADO)

1.Síntesis: el Código Aduanero de la Unión
2.Derechos y obligaciones de las personas en el marco de la legislación aduanera
3.Arancel Aduanero Común: derechos de importación y exportación
4.Deuda aduanera: garantías, cobro, pago y extinción
5.Mercancías introducidas en el territorio aduanero de la Comunidad
6.Despacho a libre práctica y exención de derechos de importación
7.Regímenes especiales: tránsito, depósito, destinos especiales y perfeccionamiento
8.Salida de las mercancías del territorio aduanero de la comunidad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL FLUJO DOCUMENTAL DEL COMERCIO EXTERIOR

1.Introducción: documentación necesaria para la venta internacional
2.¿De qué tipo de documentos estamos hablando?: Documentos comerciales, de transporte de paga y seguro, aduaneros y fiscales y certificados

+ Información Gratis

3.Consejos prácticos para la elaboración de documentos de comercio exterior
4.Ejercicio resuelto: Elaboración de factura

UNIDAD FORMATIVA 2. FINANCIACIÓN INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

1.Introducción: la prestación económica
2.Factores empresariales determinantes de la selección del medio de pago
3.El cheque: tipos, sistema de cobro y regulación
4.Transferencias bancarias: funcionamiento y regulación
5.Orden de pago documentaria
6.Créditos documentarios: tipos y contenido
7.Remesa bancaria: simple y documentaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FINANCIACIÓN DE LAS VENTAS INTERNACIONALES

1.Mercado de divisas: Funcionamiento, estructura, tipos de interés de divisas y Euromercado
2.Financiación al Comercio Internacional
3.Moneda de financiación
4.Cobertura del riesgo de cambio
5.Ejercicio resuelto: Operaciones de Factoring

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FINANCIACIÓN DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR

1.Ayudas oficiales a exportación
2.Impuestos que gravan el comercio exterior
3.Zonas con tratamiento fiscal especial
4.Ejercicio resuelto: Financiación de apoyo al comercio exterior

MÓDULO 4. OPERACIONES DE FINANCIACIÓN INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SISTEMA FINANCIERO Y OPERACIONES FINANCIERAS: APROXIMACIÓN

1.El sistema financiero
2.Mercados financieros: características, tipos y operaciones
3.Los intermediarios financieros
4.Activos financieros: tipos y características
5.Unión Europea: Unión Económica y Monetaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OPERACIONES Y CÁLCULO FINANCIERO

1.Equivalencia financiera de capitales: leyes financieras de capitalización y descuento
2.Capitalización simple y compuesta
3.Operaciones de cálculo: Tasa Anual Equivalente (TAE), Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Rendimiento (TIR)
4.Las rentas financieras: rentas constantes y rentas variables
5.Nuevas tecnologías aplicadas a la gestión financiera

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FINANCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

1.Instrumentos de financiación
2.Los préstamos
3.Sistema de amortización de los préstamos
4.El crédito
5.Ejercicio resuelto: cuadro de amortización de préstamo. Sistema francés

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE EXPORTACIÓN

1.Créditos de pre-financiación
2.Créditos de post-financiación: financiación del aplazamiento del pago
3.Financiación de las exportaciones facturadas y financiadas en moneda doméstica
4.Financiación de las exportaciones facturadas en moneda doméstica y financiadas en divisa
5.Financiación de las exportaciones facturadas en divisa y financiadas en moneda doméstica
6.Financiación de las exportaciones facturadas y financiadas en divisas
7.Documentación
8.Búsqueda de información sobre financiación de exportaciones: fuentes físicas e informáticas

+ Información Gratis

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE IMPORTACIÓN

1.Financiación de las importaciones facturadas y financiadas en moneda doméstica
2.Financiación de las importaciones facturadas en moneda doméstica y financiadas en divisa
3.Financiación de las importaciones facturadas en divisa y financiadas en moneda doméstica
4.Financiación de las importaciones facturadas y financiadas en divisas
5.Documentación
6.Búsqueda de información sobre financiación de importaciones: fuentes físicas e informáticas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. OTRAS FORMAS DE FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

1.Factoring: modalidades, la firma del contrato de factoring, la tarifa de factoraje y el tipo de interés, partes que intervienen, operativa, plazos de cobro
2.Forfaiting: requisitos para la formalización, plazo de las operaciones, partes que intervienen, operativa, características y diferencias con factoring, coste
3.Operaciones de compensación: concepto, características, modalidades y ventajas
4.Operaciones triangulares

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL CON APOYO OFICIAL

1.Apoyo a la internacionalización
2.Apoyo a las inversiones exteriores
3.Crédito Oficial a la Exportación
4.Apoyo financiero oficial de las Administraciones autonómicas y locales
5.Cámaras de Comercio

MÓDULO 5. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE RIESGOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. RIESGO Y ANÁLISIS DEL RIESGO FINANCIERO

1.Concepto y consideraciones previas
2.Tipos de riesgo
3.Condiciones del equilibrio financiero
4.El capital corriente o fondo de rotación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS PATRIMONIAL DE LAS CUENTAS ANUALES

1.Cuentas anuales.
2.Balance de Situación.
3.Cuenta de resultados.
4.Fondo de maniobra.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS FINANCIERO

1.Rentabilidad económica
2.Rentabilidad financiera
3.Apalancamiento financiero
4.Ratios de liquidez y solvencia
5.Análisis del endeudamiento de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS DE PROVEEDORES, CLIENTES Y CASH FLOW

1.Análisis de los proveedores de la empresa.
2.Análisis de los clientes de la empresa.
3.Seguimiento del riesgo por parte de las entidades financieras.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ANÁLISIS DEL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

1.El estado de flujos de efectivo.
2.Flujos de efectivo de las actividades de explotación
3.Flujos de efectivo de las actividades de inversión
4.Flujos de efectivo de las actividades de financiación
5.Ejercicio Resuelto Estados Económico - Financieros. EFE

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL SISTEMA FINANCIERO

1.Introducción al Sistema Financiero

+ Información Gratis

2.Fuentes de financiación
3.Activos financieros

MÓDULO 6. ANÁLISIS DE INVERSIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA INVERSIÓN EN LA EMPRESA

1.Concepto y clases de inversión
2.Elementos de un proyecto de inversión

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS ECONÓMICO DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN

1.Métodos de valoración económica
2.Determinación de los flujos de caja
3.Criterios financieros (VAN y TIR)
4.Selección de proyecto de inversión

UNIDAD DIDÁCTICA 3. RIESGO EN EL ANÁLISIS DE INVERSIONES

1.Métodos simples del tratamiento del riesgo
2.Análisis de la sensibilidad y de los distintos escenarios
3.Decisiones secuenciales: arboles de decisión

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TIPOLOGÍA DE INVERSIONES

1.Inversión en activos fijos
2.Inversión en capital circulante (NOF)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. COSTE DE CAPITAL

1.Coste de la deuda
2.Coste medio ponderado de capital (WACC)

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ANÁLISIS DE SITUACIONES ESPECIALES

1.Alquilar o comprar
2.Proyecto de ampliación
3.Proyecto de outsourcing

MÓDULO 7. MARKETING INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN DEL MARKETING

1.Concepto de Marketing
2.El Marketing empresarial
3.Marketing estratégico
4.Marketing operativo
5.Marketing-mix

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL MARKETING INTERNACIONAL

1.La organización del marketing en la empresa multinacional
2.Investigación comercial en el ámbito internacional
3.Riesgo de inversión internacional
4.Segmentación de mercados
5.Factores incontrolables. Los entornos
6.Factores determinantes del éxito internacional
7.Misión del Marketing internacional
8.El Plan de marketing internacional
9.Estrategias de marketing internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. POLÍTICAS DE MARKETING INTERNACIONAL

1.Política internacional de producto
2.Política internacional de distribución
3.Política internacional de comunicación
4.Política internacional de precio

MÓDULO 8. LOGÍSTICA EN LA EMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOGÍSTICA EMPRESARIAL

1.Introducción a la logística

+ Información Gratis

2.El flujo de bienes y servicios
3.Servicio al cliente y logística
4.Logística, integración y estrategia
5.El sistema logístico
6.Internacionalización de la empresa
7.Optimización de la corriente de bienes y servicios
8.Documentación de la logística

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ALMACÉN EN LA CADENA LOGÍSTICA

1.El almacén en la cadena logística: Introducción
2.Funciones del almacén
3.Principales áreas del almacén
4.Tipos de almacenes
5.Regímenes de almacenamiento comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 3. APROVISIONAMIENTO COMERCIAL

1.Logística de aprovisionamiento
2.El proceso de aprovisionamiento
3.Métodos de aprovisionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS MERCANCÍAS

1.Las mercancías: características
2.Envasados usuales
3.Selección, clasificación y manipulación de las mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ENTRADA DE MERCANCÍAS

1.Entrada de la mercancía
2.Etiquetado e identificación de mercancías
3.Tratamiento por rotura o desperfectos de las mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ESTRUCTURA DEL ALMACÉN

1.Función de almacenaje
2.Métodos de asignación de zonas de almacenaje
3.Separación o clasificación de los paquetes
4.Almacenamiento de productos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TRATAMIENTO DE LAS MERCANCÍAS PARA SU EXPEDICIÓN

1.El tratamiento de las mercancías para su expedición: Introducción
2.Salida de las mercancías
3.El muelle de carga

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA CARGA Y EL TRANSPORTE

1.Carga del elemento de transporte: Introducción
2.Métodos de carga en los muelles
3.La carga del vehículo
4.Precintado del vehículo

UNIDAD DIDÁCTICA 9. SOSTENIMIENTO BÁSICO DEL ALMACÉN

1.Sostenimiento del almacén: Introducción
2.Productos utilizados para la limpieza y desinfección del almacén
3.Limpieza y desinfección del almacén
4.Limpieza y desinfección de equipos y maquinaria utilizados

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL CASO MERCADONA: EL GIGANTE LOGÍSTICO

1.Mercadona: el gigante logístico
2.Proveedores
3.Centros logísticos
4.Supermercados
5.Clientes
6.Transporte

7.Productos

MÓDULO 9. LEGAL ENGLISH FOR TRADE. INGLÉS JURÍDICO PARA LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMERCIAL LAW. INTRODUCTION
UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPETITION LAW
UNIDAD DIDÁCTICA 3. EU COMERCIAL AGREEMENTS
UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAW OF AGENCY
UNIDAD DIDÁCTICA 5. BUSINESS ENTITIES AND CORPORATE LAW
UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTRACT AND CLAUSES
UNIDAD DIDÁCTICA 7. INCOTERMS
UNIDAD DIDÁCTICA 8. TRANSPORT
UNIDAD DIDÁCTICA 9. CUSTOMS