INESEM

BUSINESS SCHOOL

Especialista en Dirección de Negocios Internacionales + Titulación Universitaria de Logística y Operaciones Internacionales (Doble Titulación + 5 ECTS)

+ Información Gratis

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

Especialista en Dirección de Negocios Internacionales + Titulación Universitaria de Logística y Operaciones Internacionales (Doble Titulación + 5 ECTS)

duración total: 325 horas ***horas teleformación:*** 155 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Si quiere desempeñar su función profesional en el entorno de la logística y realizar operaciones en negocios internacionales con éxito este es su momento, con el Curso en Dirección de Negocios Internacionales + Titulación Universitaria de Logística y Operaciones Internacionales podrá adquirir los conocimientos necesarios para realizar esta labor de la mejor manera posible. Realizando este Curso el alumno será capaz de conocer todo lo referente sobre la logística, mercancías y transporte para poder realizar transacciones comerciales de carácter internacional de manera profesional. Además conocerá las técnicas para realizar una dirección de negocio de carácter internacional.

a quién va dirigido

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

objetivos

- Conocer todo lo referente sobre la logística empresarial.
- Realizar un aprovisionamiento comercial y gestionar las mercancías.
- Adquirir conocimientos sobre la carga y el transporte de mercancías
- Conocer los componentes del comercio internacional y su regulación.
- Conocer las etapas del proceso de internacionalización de la empresa.
- Conocer las herramientas para el cálculo de valores estadísticos.
- Adquirir conocimientos sobre los medios de pago internacionales.

para qué te prepara

Este Curso en Dirección de Negocios Internacionales + Titulación Universitaria de Logística y Operaciones Internacionales le prepara para conocer a fondo el ámbito de la logística, llegando a realizar operaciones de carácter internacional gracias al conocimiento del comercio, transporte y gestión de mercancías. Además
aprenderá las técnicas oportunas que le ayudarán a desenvolverse de manera profesional en este sector.

salidas laborales

Logística / Gestión de mercancías / Comercio internacional / Transporte / Negocios internacionales.

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 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 'Logística y Operaciones Internacionales'

- Manual teórico 'Dirección de Negocios Internacionales'

profesorado y servicio de tutorías

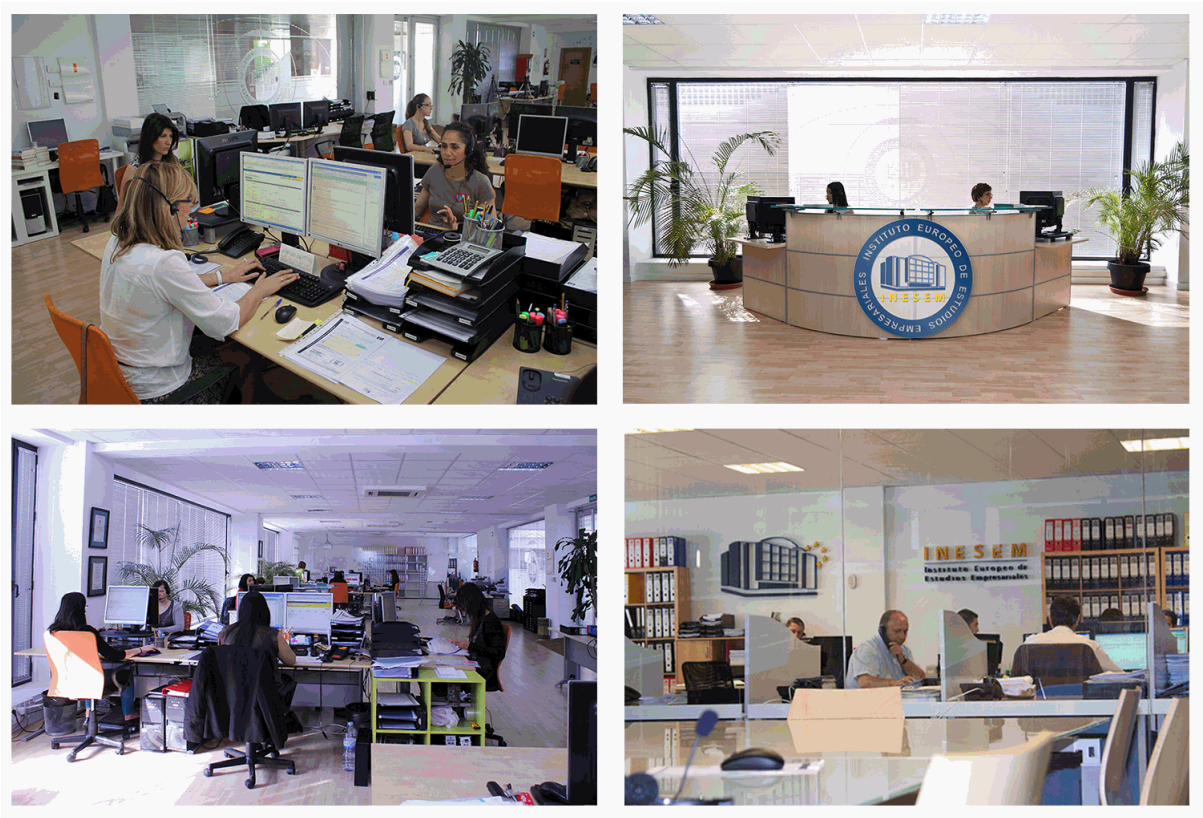
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado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

+ Información Gratis

programa formativo

PARTE 1. DIRECCIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

1.La decisión de internacionalización de la empresa
2.Etapas del proceso de internacionalización
3.Las variables de marketing en la internacionalización de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL MARKETING EN EL COMERCIO INTERNACIONAL (I)

1.La organización de la empresa multinacional
2.Investigación comercial en el ámbito internacional
3.El riesgo de realizar inversiones en países extranjeros
4.El marketing segmentado
5.Factores incontrolables. Los entornos
6.Características de la empresa internacional con éxito
7.Misión del Marketing internacional
8.Elementos de plan de marketing internacional
9.Estrategias de marketing internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL MARKETING INTERNACIONAL (II)

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

UNIDAD DIDÁCTICA 4. HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS PARA EL CÁLCULO DE VALORES Y TENDENCIAS DE MERCADO

1.Herramientas para el cálculo de valores estadísticos
2.Herramientas para el análisis de tendencias y series de datos
3.Hojas de cálculo

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. 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 7. 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

+ Información Gratis

UNIDAD DIDÁCTICA 8. BÚSQUEDA Y GESTIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN 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.Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores.
7.Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. 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 10. 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.Presentación de la tarifa

UNIDAD DIDÁCTICA 11. GESTIÓN DE PEDIDOS Y FACTURACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1.Proceso documental de la operación comercial.
2.Orden de pedido
3.Preparación del pedido. Lista de contenido.
4.Factura proforma
5.Factura comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 12. APLICACIONES INFORMÁTICAS EN GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

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

PARTE 2. LOGÍSTICA Y OPERACIONES INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOGÍSTICA EMPRESARIAL

1.Introducción a la logística
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

+ Información Gratis

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. ELEMENTOS E HISTORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.¿Qué es el Comercio Internacional?
2.Historia del Comercio Internacional
3.Beneficios del Comercio Internacional para las organizaciones
4.Importaciones y exportaciones
5.Actores del Comercio Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 11. COMPONENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.Tipos de empresas en Comercio Internacional
2.El empresario individual: características y actividad
3.El empresario social: tipos y actividad
4.Las sociedades en el ámbito del Comercio Internacional
5.Funcionamiento y colaboración de sociedades internacionales
6.Sociedades en la Unión Europea

UNIDAD DIDÁCTICA 12. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PÚBLICAS Y PRIVADAS

1.Concepto y gestión de los organismos internacionales
2.Naciones Unidas, OMC y otros organismos de gestión del Comercio Internacional
3.Entidades internacionales para la cooperación económica

UNIDAD DIDÁCTICA 13. REGULACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN ESPAÑA

1.Aranceles, aduanas, importación y exportación en España
2.Normativa de la Unión Europea influyente en el Comercio Internacional en España
3.Marco de la política comercial multilateral

+ Información Gratis