INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso Práctico en Operativa de la Compraventa Internacional

+ Información Gratis

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

Curso Práctico en Operativa de la Compraventa Internacional

duración total: 50 horas ***horas teleformación:*** 26 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

El contrato por antonomasia en las relaciones internacionales entre empresas es el contrato de compraventa. Conocer cómo funciona, las obligaciones que adquieren las partes y la eficacia del mismo es fundamental para el desarrollo de las relaciones comerciales internacionales. No podemos olvidar la enorme repercusión de las relaciones con los clientes en el transcurso de las negociaciones y tampoco la fundamental importancia de una adecuada gestión y organización documental vinculada a todo el proceso comercial.
Con este curso adquirirá las competencias que le permitirán alcanzar la eficiencia en la gestión de la información y en la operativa de la compraventa 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 el marco actual en el que se realizan las operaciones de comercio internacional habitual de las empresas.
- Gestionar los contratos de compraventa internacional, cumpliendo con las previsiones de la normativa internacional.
- Realizar la gestión documental y operativa de las operaciones de comercio internacional.

para qué te prepara

Este curso proporciona al alumnado los conocimientos necesarios para desarrollar su actividad profesional en el departamento de exportación e importación de cualquier empresa.
Se adquirirán capacidades que le permitirán gestionar y organizar las operaciones de comercio internacional relacionas con la compraventa de bienes y servicios, permitiendo desarrollar negociaciones, concretar ventas, gestionar clientes y finalmente concretar contratos de compraventa internacional, cumpliendo con las costumbres y exigencias de la normativa internacional.

salidas laborales

Todos los sectores productivos en los que se desarrollen actividades de compraventa internacional.
Empresas de asesoramiento comercial, Empresas consignatarias, Departamento comercial, Responsable de Departamento de Compras, Jefe de ventas y distribución, Consultorías, Distribución comercial, agente comercial internacional, técnico de venta internacional, etc.
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).

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 'Operativa de la Compraventa Internacional'

profesorado y servicio de tutorías

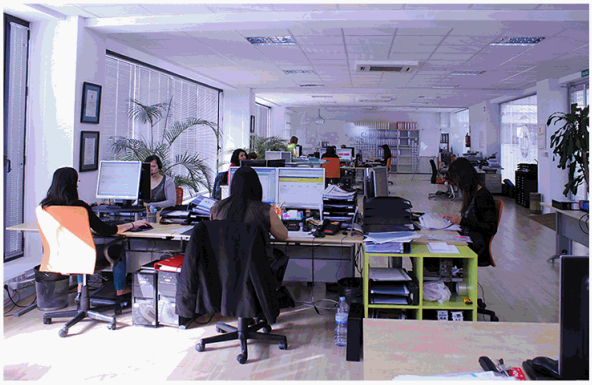
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado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

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

+ Información Gratis

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

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