



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Máster MBA en Gestión Comercial

+ Información Gratis

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

Máster MBA en Gestión Comercial

duración total: 1.500 horas **horas teleformación:** 450 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

En un entorno global y cambiante el mercado laboral demanda profesionales con conocimientos en gestión comercial especializados en el desarrollo de estrategias comerciales para cumplir las expectativas de ventas. El MBA en Gestión Comercial aporta conocimientos empresariales, financieros y estratégicos para ser un experto con dominio de las herramientas del control de ventas.



+ 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

- Tener una visión y comprensión global de la empresa.
- Definir y desarrollar todo el proceso de venta con éxito a través de internet.
- Establecer, gestionar y controlar los elementos financieros clave de la empresa.
- Determinar la modalidad de financiación que más se adapta a las necesidades de la empresa.
- Interpretar los ejes fundamentales del marketing relacional basados en la creación, entrega y comunicación de valor.
- Estudiar la Legislación Aduanera en la Unión europea.

para qué te prepara

Todas las empresas independientemente de su tamaño tienen un departamento comercial, cuyo objetivo principal es, entre otros, vender. El objetivo de MBA en Gestión Comercial es dar respuesta a la creciente necesidad formativa de aquellos profesionales que quieren formar parte de la Dirección Comercial o de Ventas dentro una empresa, que quieren entender el proceso que subyace detrás de esta profesión, así como conocer las interrelaciones que existen entre el departamento comercial y los otros departamentos de la empresa, como el financiero o el de marketing.

salidas laborales

- Responsable del Departamento de Marketing.
- Responsable del Departamento Comercial.
- Gestor Comercial.
- Jefe del Departamento Financiero.
- Jefe del Departamento de Ventas.
- Técnico del Departamento de Atención al Cliente.

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 Electrónico: Modelo de Negocio Online, Proceso de Compra y Pago, Promoción \
- Manual teórico 'Fiscalidad del Comercio Electrónico'
- Manual teórico 'Operativa de la Compraventa Internacional'
- Manual teórico 'Análisis del Riesgo Internacional'
- Manual teórico 'Tráfico del Comercio y Contratación Internacional'
- Manual teórico 'Financiación Internacional de Empresas'
- Manual teórico 'Gestión Aduanera y Fiscalidad del Comercio Exterior'
- Manual teórico 'Marketing Internacional'
- Manual teórico 'Operaciones de Financiación 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

MÓDULO 1. COMERCIO ELECTRÓNICO: MODELO DE NEGOCIO ONLINE, PROCESO DE COMPRA Y PAGO, PROMOCIÓN WEB, FIDELIZACIÓN DE CLIENTES Y ENTORNO LEGAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL COMERCIO ELECTRÓNICO: APROXIMACIÓN

- 1.El Comercio Electrónico como instrumento para crear valor
- 2.Marketing electrónico y Comercio Electrónico. Diferencias entre los términos
- 3.El Comercio Electrónico: Origen y antecedentes
- 4.Internet y sus ventajas en la estrategia de Marketing
- 5.El Comercio Electrónico en datos: Informes
- 6.Ejercicios complementarios: Aproximación al Comercio Electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLANIFICACIÓN PARA GENERAR INGRESOS: MODELOS DE NEGOCIO ONLINE

- 1.Modelos de Negocio Online: Contextualización
- 2.Modelos de negocio online según los participantes en las transacciones comerciales electrónicas: B2B, B2C, C2C otras
- 3.Tipos de Negocio Online según Hoffman, Novak y Chatterjee: Tiendas electrónicas, presencia en internet, sitios w de contenido, email, agentes de búsqueda y control del tráfico
- 4.Modelos de negocio basados en internet según Michael Rappa: BroKers, Publicidad, Infomediarios, mayoristas y detallistas, canal directo del fabricante, afiliación, Comunidad, suscripción y bajo demanda
- 5.Basados en las redes inter-organizacionales: Informativo, Transaccional y Operacional
- 6.Otros modelos de negocio: subastas online, plataformas de colaboración, Comunidades virtuales y mercado de productos usados
- 7.Ejercicios complementarios: Planificación para generar ingresos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCESO DE COMPRA EN COMERCIO ELECTRÓNICO: FASES, CADENA DE VALOR Y BENEFICIOS

- 1.Fases del proceso de compra: información, argumentación, producto y dinero, e Información y soporte al consumidor
- 2.Carro de la compra: medidas para favorecer el proceso de compra
- 3.Cadena de valor en comercio electrónico: Mejoras
- 4.Beneficios de Internet y del Comercio Electrónico desde el punto de vista del consumidor y de la empresa
- 5.Ejercicios complementarios: Proceso de Compra en Comercio Electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL INTERCAMBIO DE PRODUCTOS ONLINE

- 1.La inmediatez en el intercambio de productos: Intercambio de productos y/o servicios a través de Internet
- 2.Factores que influyen en la experiencia web para que se produzca el intercambio de productos y/o servicios: usabilidad, interactividad, confianza, estética web y marketing mix
- 3.Criterios empresariales para la fijación de precios en internet
- 4.Atención al cliente antes y después de la venta en el intercambio de productos vía internet
- 5.Ejercicios complementarios: Intercambio de productos online

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INTERNET COMO CANAL DE COMUNICACIÓN EN COMERCIO ELECTRÓNICO: PROMOCIÓN WEB

- 1.Comunicación transversal entre empresa y consumidor: Internet como canal de comunicación
- 2.Herramientas en Comunicación: Publicidad, Promoción, Marketing directo, Relaciones públicas y Fuerza de Venta
- 3.Venta en internet: conseguir la venta y fidelización
- 4.Proceso de planificación publicitaria: La campaña publicitaria
- 5.Campañas online: SEM, SEO, promoción de ventas online, marketing directo online y redes sociales
- 6.Ejercicios complementarios: Internet como canal de comunicación en Comercio Electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 6. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

- 1.Introducción: ¿Captar al cliente o fidelizar al cliente?

2. Proceso de fidelización: claves
3. Fidelización en comercio electrónico: ventajas
4. Mantenimiento de cartera de clientes
5. Acciones a tener en cuenta para llevar a cabo la fidelización: fórmula IDIP
6. Estrategias en fidelización: Cross Selling, Up Selling y Diversificación a otros sectores
7. Nivel de fidelización de los clientes
8. Ejercicios complementarios: Fidelización de clientes en el Comercio Electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 7. MEDIOS DE PAGO EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Medios de pago en las transacciones electrónicas
2. Clasificación de los medios de pago: tradicionales y puramente online
3. El medio de pago por excelencia: Las tarjetas bancarias
4. Pago contra-reembolso: Ventajas e inconvenientes
5. Transferencia bancaria directa
6. Medios de Pago puramente online: paypal, pago por teléfono móvil, tarjetas virtuales, monedas virtuales y mobipa
7. Seguridad en los pagos online: Secure Sockets Layer, Secure Electronic Transaction, 3D - Secure, Certificados digitales - Firma electrónica
8. Fraude para los consumidores online
9. Ejercicios complementarios: Medios de pago en el Comercio Electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 8. NORMATIVA REGULADORA DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Principales normas de ordenación del Comercio Electrónico
2. Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los Derechos Digitales
3. Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico (LSSI): Ley 34/2002, de 11 de julio
4. Protección de Datos en Marketing
5. Ejercicios complementarios: Normativa reguladora del Comercio Electrónico

MÓDULO 2. FISCALIDAD DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL COMERCIO ELECTRÓNICO. PERSPECTIVA TRIBUTARIA

1. Comercio Electrónico: Delimitación del concepto
2. Aproximación a la perspectiva tributaria del Comercio Electrónico
3. Características del Comercio Electrónico
4. Tipos de comercio electrónico en función de los usuarios
5. Normativa aplicable
6. Ejercicio Resuelto: ¿Cumple la empresa los requisitos del Comercio Electrónico?

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRINCIPALES TRIBUTOS QUE GRAVAN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Principios de Derecho Fiscal Internacional
2. Tipos de tributación de nuestro ordenamiento jurídico: tributación directa y tributación indirecta
 - 1.- Imposición Directa
 - 2.- Tributación Indirecta
3. Impuesto sobre Valor Añadido (IVA)
 - 1.- Hecho imponible
 - 2.- Lugar de realización del hecho imponible
 - 3.- Devengo del impuesto
 - 4.- Base imponible y tipo impositivo
4. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)
 - 1.- Contribuyentes del impuesto
 - 2.- Devengo del impuesto y período impositivo
 - 3.- Liquidación del IRPF
5. Impuesto sobre la Renta de los No Residentes (IRNR)
 - 1.- Período impositivo y devengo
 - 2.- Tipo impositivo
6. Impuesto sobre Sociedades
 - 1.- Sujetos pasivos

2.- Periodo impositivo y devengo

3.- Base imponible

4.- Tipo impositivo

7.Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP) y Actos Jurídicos Documentados (AJD)

8.Impuestos Especiales

9.Aduanas

10.Ejercicio Resuelto: Aplicación del IVA en las operaciones de Comercio Electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROBLEMÁTICA FISCAL DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

1.La fiscalidad en la sociedad de la información

2.Problemas tributarios que plantea el comercio electrónico

1.- Problemas de localización de las actividades comerciales y temáticas: conceptos de residencia fiscal y establecimiento permanente

2.- Problemas en la calificación de las rentas y operaciones (IRPF, IVA e impuestos indirectos)

3.- Problemas en la localización de las actividades comerciales telemáticas (IRPF, IVA otros impuestos indirecto:

3.Supuestos de entrega y prestación de servicios

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

1.Contrato celebrado por vía electrónica

2.La factura electrónica

3.Firma electrónica

4.Medios de pago electrónicos

5.Ejercicio Resuelto: Funcionamiento de la Factura Electrónica

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
- 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

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. 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 6. ANÁLISIS DEL RIESGO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MERCADO DE DIVISAS

1. Concepto y función del mercado de divisas
2. Funcionamiento del mercado de divisas: oferta y demanda de divisas
 - 1.- Oferta de divisas
 - 2.- Demanda de divisas
3. Compraventa de divisas y transacciones con el exterior
4. El tipo de cambio: operaciones al contado y a plazo
 - 1.- Sistemas de fijación
 - 2.- Factores determinantes
 - 3.- Variaciones
 - 4.- Operaciones al contado
 - 5.- Operaciones a plazo
5. El tipo de interés

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DEL RIESGO DE CAMBIO

1. El riesgo de tipo de cambio
2. El seguro de cambio
 - 1.- Concepto y características
 - 2.- Formación de los cambios
 - 3.- Coste o rendimiento del seguro de cambio
3. Opciones sobre divisas
 - 1.- Concepto, características y aplicaciones

- 2.- Cases de opciones
- 3.- Determinación del precio de una opción
- 4.Futuros sobre divisas
- 5.Otros instrumentos de cobertura
- 6.Ejercicios Resueltos. Riesgo del Cambio

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DEL RIESGO DE INTERÉS

- 1.Riesgo de interés y su cobertura
 - 1.- Cobertura CAP
 - 2.- Cobertura IRS
 - 3.- Cobertura COLLAR
 - 4.- Futuros en tipo de interés
 - 5.- Swaps de tipo de interés
- 2.Herramientas y aplicaciones informáticas útiles para la gestión del riesgo
 - 1.- Búsqueda de información: Internet
 - 2.- Aplicaciones informáticas sobre operaciones con divisas
 - 3.- Aplicaciones informáticas de tramitación y gestión integrada de riesgos
- 3.Ejercicio Resuelto. SWAPS
- 4.Ejercicio Resuelto. COLLAR

UNIDAD DIDÁCTICA 4. OTROS RIESGOS Y SU COBERTURA

- 1.Tipos de riesgo: Riesgo de insolvencia
 - 1.- Riesgo comercial
 - 2.- Riesgo político
 - 3.- Riesgo extraordinario
 - 4.- Riesgo financiero
 - 5.- Otros riesgos
- 2.Seguros de crédito a la exportación
 - 1.- Concepto y características generales
 - 2.- Riesgos susceptibles de cobertura
 - 3.- Contratación del seguro
 - 4.- Compañías que operan en el mercado del Seguro de Crédito a la exportación: CESCE y otras compañías
 - 5.- Clasificación de pólizas y coberturas
 - 6.- Normativa aplicable del seguro de crédito a la exportación

UNIDAD DIDÁCTICA 5. OPERACIONES DE FACTORING Y FORFAITING

- 1.Factoring como instrumento de cobertura de riesgos
- 2.Tipos de riesgos que cubre el factoring internacional
- 3.Diferencias del factoring con el seguro de crédito a la exportación
- 4.Forfaiting como instrumento de cobertura de riesgos
- 5.Tipos de riesgos que cubre el forfaiting internacional
- 6.Diferencias entre factoring y forfaiting
- 7.Diferencias del forfaiting con seguro de crédito a la exportación

MÓDULO 7. 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

- 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 8. 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 9. GESTIÓN ADUANERA Y FISCALIDAD EN EL COMERCIO EXTERIOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA ADUANA Y EL ÁMBITO TERRITORIAL DE APLICACIÓN

1. Conceptos generales sobre Aduanas
 - 1.- Importación y Exportación
 - 2.- Sujetos intervinientes
2. El Arancel
 - 1.- El Arancel Aduanero Común
 - 2.- La Nomenclatura Combinada
 - 3.- El Arancel Integrado de Aplicación (TARIC)
 - 4.- La Clasificación Arancelaria de las Mercancías
3. El Origen Aduanero
 - 1.- Introducción: Aspectos Generales
 - 2.- El Origen de las Mercancías
 - 3.- Prueba de Origen
4. El Valor en Aduana
 - 1.- Métodos de Valoración: método principal o general y métodos subsidiarios o secundarios
5. INCOTERMS - International Commerce Terms

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA LEGISLACIÓN ADUANERA EN LA UNIÓN EUROPEA

1. Fuentes del Derecho
2. Prevalencia del Derecho Aduanero Europeo sobre el Interno
3. Ámbito de Aplicación del Código Aduanero de la Unión: el Territorio Aduanero de la Unión
4. La Política Común y los Acuerdos comerciales
 - 1.- La Política Comercial Autónoma: Política arancelaria, Regímenes comerciales y Medidas de defensa comercial
 - 2.- La Política Comercial Convencional: Acuerdos Comerciales de la Unión
5. La Tributación exterior en Canarias, Ceuta y Melilla
 - 1.- Islas Canarias
 - 2.- Ceuta y Melilla

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN DE LAS MERCANCÍAS EN EL TERRITORIO ADUANERO DE LA UNIÓN (TAU)

1. La declaración sumaria de entrada
 - 1.- Declaraciones sustitutivas
 - 2.- Lugar y plazos de presentación
 - 3.- Obligados a presentar
 - 4.- Análisis de riesgos
 - 5.- Vigilancia aduanera y traslado al lugar apropiado
2. Presentación, descarga y examen de las mercancías
3. Depósito temporal de las mercancías
4. Inclusión de las mercancías
 - 1.- Declaración en Aduana: Elementos Personales y tipos de Configuración de la Declaración En Aduanas
5. Despacho centralizado

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RÉGIMENES ADUANEROS: RÉGIMENES ESPECIALES

1. Introducción: Disposiciones comunes a los Regímenes aduaneros
 - 1.- Art. 211 CAU: La Autorización
 - 2.- Art 218 y 219 CAU: La Transferencia de derechos y la circulación de mercancías
 - 3.- Art 214 CAU: El registro
 - 4.- Art 220 CAU: Manipulaciones
 - 5.- Art 223 CAU: Mercancías equivalente
 - 6.- Art 215 CAU: Ultimación
2. Régimen de tránsito
3. Régimen de depósito: depósito aduanero y zonas francas
 - 1.- Depósito Aduanero
 - 2.- Zonas Francas
4. Destinos especiales: importación temporal y destino final
 - 1.- Importación temporal
 - 2.- Destino final
5. Perfeccionamiento: activo y pasivo
 - 1.- Perfeccionamiento Activo
 - 2.- Perfeccionamiento Pasivo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DESPACHO DE LA LIBRE PRÁCTICA

1. Regímenes a la libre práctica
2. Exención de derechos a la importación: mercancías de retorno y mercancías incluidas con anterioridad en el régimen de perfeccionamiento activo (Art. 205 CAU)
 - 1.- Mercancías de retorno (Art. 203 CAU)
 - 2.- Mercancías incluidas con anterioridad en el Régimen de Perfeccionamiento Activo (Art. 205 CAU)
3. Justificación de la exención de los derechos a la importación
4. Exención del IVA a la importación en el régimen de libre práctica

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTROL DE LAS MERCANCÍAS

1. Gestión de riesgos y controles aduaneros
2. La comprobación de las declaraciones aduaneras
3. Control posterior al levante
4. Conservación de datos y documentos
5. Otros controles aduaneros

UNIDAD DIDÁCTICA 7. SALIDA DE LAS MERCANCÍAS DEL TERRITORIO ADUANERO

1. Formalidades de salida de las mercancías del tau
2. Exportación y reexportación de las mercancías
3. Declaración sumaria de salida
4. Notificación de reexportación

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA DEUDA ADUANERA

- 1.El nacimiento de la deuda aduanera
- 2.Garantía de la deuda aduanera
- 3.Cálculo del importe de los derechos de importación o de exportación
- 4.Extinción de la deuda aduanera: pago, suspensión del plazo de pago, aplazamiento del pago
 - 1.- El pago
 - 2.- Suspensión del plazo del pago
 - 3.- Aplazamiento del pago
- 5.Devolución y condonación de los derechos