



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Máster de Formación Permanente en Gestión de Comercio Exterior y Relaciones Internacionales + 60 Créditos ECTS

+ Información Gratis

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

Máster de Formación Permanente en Gestión de Comercio Exterior y Relaciones Internacionales + 60 Créditos ECTS

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

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Desde el punto de vista histórico, las Relaciones Internacionales y el Comercio Exterior, han sido actividades de vital importancia para el crecimiento económico de cualquier país del mundo. En el contexto actual, en plena consolidación del proceso de Globalización, el conocimiento de los principales mecanismos y agentes relacionados con dichas disciplinas, ha adquirido una renovada importancia, no sólo para los Estados, sino para todo tipo de empresas, que han visto como en muy poco tiempo, sus posibilidades de apertura de nuevos mercados se han ampliado de manera exponencial, a la vez que paralelamente han aumentado el número y la agresividad de sus competidores.

INESEM ofrece una formación integral para todos aquellos profesionales interesados en un campo económico decisivo y con una gran proyección de futuro.



a quién va dirigido

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

objetivos

- Analizar de manera crítica e interdisciplinar el contexto global de las relaciones internacionales.
- Estudiar de manera comparada los principales sistemas políticos del mundo y su influencia en las relaciones comerciales.
- Comprender los principales cambios geopolíticos, económicos y sociales, que han definido la denominada Sociedad Global.
- Proporcionar un enfoque integral de los principales mecanismos que rigen el comercio internacional y la economía global.
- Conocer las distintas modalidades de contratación, negociación y tributación en el marco del comercio exterior.
- Estudiar las principales cuestiones relacionadas con el e-commerce.

para qué te prepara

El Máster en Relaciones Internacionales y Comercio Exterior ofrece una formación global acerca de los principales fenómenos y agentes, que en la actualidad modelan las relaciones internacionales, así como para conocer las distintas operaciones comerciales a nivel internacional, los diferentes mecanismos de contratación, tributación y financiación y la amplia gama de relaciones comerciales que pueden establecerse con el exterior.

salidas laborales

Este Master proporciona la capacitación profesional suficiente para desempeñar labores en el sector público relacionadas con la política exterior y las organizaciones internacionales, y en el sector privado en todas aquellas empresas cuyo modelo de negocio se base en el comercio internacional, además de ONGs, medios de comunicación y empresas consultoras especializadas.

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 'Historia de las Ideas Políticas el Estado y los Sistemas Políticos Internacionales'
- Manual teórico 'Geografía Política: Geopolítica y Geoestrategia'
- Manual teórico 'Teoría, Historia y Contexto Actual de las Relaciones Internacionales'
- Manual teórico 'Derecho Internacional Público y Evolución de las Organizaciones Supranacionales'
- Manual teórico 'Contratación y Negociación en el Comercio Internacional'
- Manual teórico 'Tributación y Financiación en el Comercio Internacional'
- Manual teórico 'Marketing Online y E-Commerce en el Ámbito 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 ineseem 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. GEOGRAFÍA POLÍTICA: GEOPOLÍTICA Y GEOESTRATEGIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA GEOGRAFÍA POLÍTICA. FUNDAMENTOS

1. Factores de la geografía política
2. Relación espacial de la geografía política

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TEORÍAS Y ÁMBITO DE ESTUDIO DE LA GEOGRAFÍA POLÍTICA

1. Política e intereses sociales y territoriales
2. La apropiación del espacio-territorio y del excedente
3. Control y espacio
4. La gestión del espacio y la intervención territorial
5. Política y conflicto socio-espacial
6. Relaciones espaciales de poder a las diversas escalas
7. Geografía política y geopolítica

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PODER Y EL TERRITORIO EN EL MARCO DE LA GEOPOLÍTICA

1. Poder y relaciones de poder
2. Relaciones de poder en el Territorio
3. La articulación política de la sociedad y su relación con el espacio geográfico
4. La geografía política como relaciones de poder en el espacio

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL ESTADO-NACIÓN Y SUS LÍMITES TERRITORIALES

1. El Estado y las relaciones espaciales de poder
2. El Estado-nación: ideología e intereses
3. El Estado-poder: El Estado
4. El Estado-territorio: Los estados
5. El Estado-aparato: La Administración del Estado
6. El espacio interior. La gestión y organización del territorio
7. El Estado y su papel beligerante en la producción y apropiación de excedente
8. Las escalas funcionales en el interior del Estado: lo regional y lo local
9. Límites y divisiones territoriales internas
10. La gestión y el control de lo local
11. Ciudad y hecho metropolitano: un conflicto territorial

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA HEGEMONÍA MUNDIAL. EL CONCEPTO DE HEGEMÓN

1. La escala mundial y el sistema mundo
2. El Concepto de Hegemón
3. El Sistema Internacional y las Relaciones Internacionales en la Actualidad. Concepto y Características
4. El sistema internacional. Introducción
5. Estructura del sistema internacional actual
6. La civilización. El choque de civilizaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL CONTROL DE LOS RECURSOS ESTRATÉGICOS Y DE LA ENERGÍA

1. Geopolítica de la energía
2. De los Recursos Naturales estratégicos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PENSAMIENTO GEOESTRATÉGICO Y EL ANÁLISIS GEOPOLÍTICO

1. Introducción a la geopolítica global
2. Hacia un mundo multipolar
3. Origen y concepto de geopolítica
4. Elementos básicos de la Geopolítica
5. Técnicas de análisis espacial
6. Geopolítica y calidad de vida

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LOS PUNTOS CONFLICTIVOS DEL PLANETA

1. Amenazas y Desafíos para el mundo actual

2.España en el ámbito internacional

MÓDULO 2. TEORÍA, HISTORIA Y CONTEXTO ACTUAL DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LAS RELACIONES INTERNACIONALES

- 1.Las relaciones internacionales. Definición y otros aspectos
- 2.Actores en las relaciones internacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRINCIPALES TEORÍAS DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES

- 1.Principales Teorías
- 2.Desafíos en la era de la Globalización

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS RR.II EN LA EDAD MODERNA: EL NACIMIENTO DE LA SOCIEDAD INTERNACIONAL

- 1.Introducción a las relaciones internacionales en la Edad Moderna
- 2.Siglos XVI y XVII. Consecuencias del Estado Moderno
- 3.Los estados europeos al inicio de la modernidad
- 4.La Sociedad Moderna

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS RELACIONES INTERNACIONALES EN LA ÉPOCA CONTEMPORÁNEA. EL IMPERIALISMO

- 1.Bases teóricas y causas concretas
- 2.La conquista
- 3.La administración de los territorios dependientes
- 4.Los resultados de la colonización
- 5.Consecuencias sociales y políticas del imperialismo en los países colonialistas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LAS RELACIONES INTERNACIONALES DURANTE EL SIGLO XX

- 1.La reestructuración del mundo
- 2.Crisis de las democracias parlamentarias y totalitarismos
- 3.Un mundo en guerra
- 4.Democracias capitalistas y socialismo real

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LAS RELACIONES INTERNACIONALES TRAS LA GUERRA FRÍA: LA GLOBALIZACIÓN

- 1.Introducción a la Guerra Fría
- 2.Crisis y eventos durante la Guerra Fría
- 3.La Guerra Fría en el espacio y la carrera armamentística
- 4.Consecuencias y legado de la Guerra Fría

UNIDAD DIDÁCTICA 7. OTROS ACTORES EN RELACIONES INTERNACIONALES. MULTINACIONALES Y ONGS

- 1.Los actores del Sistema Internacional
- 2.Las Multinacionales
- 3.Las ONGs

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ESPAÑA EN EL CONTEXTO DEL SISTEMA INTERNACIONAL

- 1.La Globalización y España
- 2.Relaciones exteriores de España: Cooperación para el desarrollo

MÓDULO 3. HISTORIA DE LAS IDEAS POLÍTICAS. EL ESTADO Y LOS SISTEMAS POLÍTICOS INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NOCIONES BÁSICAS DE CIENCIAS POLÍTICAS

- 1.Ciencia Política. Concepto y objeto de estudio
- 2.Origen de la Ciencia Política
- 3.Métodos de Análisis Usuales
- 4.Ramas de la Ciencia Política

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HISTORIA DE LAS IDEAS POLÍTICAS

- 1.Introducción a la historia de las Ideas Políticas
- 2.La antigua Grecia
- 3.La cultura romana

- 4.La Edad Moderna
- 5.La Edad Contemporánea

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TEORÍA DEL ESTADO

- 1.Aspectos Generales de la Teoría del Estado
- 2.La política antes del Estado. La transformación de la estructura política. Teorías

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL ESTADO MODERNO

- 1.Desarrollo teórico del Estado Moderno
- 2.El nacimiento del Estado Moderno

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOS ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DEL ESTADO Y DE LA SOBERANÍA

- 1.Conceptos
- 2.Construyendo naciones y fabricando Estados
- 3.Principio de soberanía
- 4.Relación entre Estado y políticas públicas
- 5.Lo que dicen las políticas públicas sobre el Estado

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ORGANIZACIÓN DEL ESTADO. INSTITUCIONES POLÍTICAS

- 1.Institución
- 2.Instituciones que requiere cualquier democracia
- 3.Institución política
- 4.La ética de las instituciones políticas
- 5.Instituciones excluyentes e instituciones inclusivas

UNIDAD DIDÁCTICA 7. SISTEMAS POLÍTICOS AUTOCRÁTICOS

- 1.Enfoque comparativo clásico
- 2.La clasificación en la actualidad. Autocracia vs Democracia
- 3.Los sistemas políticos autocráticos

UNIDAD DIDÁCTICA 8. SISTEMAS POLÍTICOS DEMOCRÁTICOS

- 1.La relación entre poderes. Legislativo y ejecutivo
- 2.Tipos de sistemas
- 3.Estado liberal, estado socialdemócrata y modelo corporativista

MÓDULO 4. DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO Y EVOLUCIÓN DE LAS ORGANIZACIONES SUPRANACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DERECHO INTERNACIONAL: EL ORDENAMIENTO JURÍDICO INTERNACIONAL

- 1.El Ordenamiento Jurídico Internacional. La sociedad internacional
- 2.Los principios básicos del Derecho Internacional
- 3.Los Sujetos de Derecho Internacional
- 4.Características del Derecho Internacional Público
- 5.Las Normas del Ordenamiento Jurídico Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUENTES DEL DERECHO INTERNACIONAL: LOS TRATADOS INTERNACIONALES Y LA COSTUMBRE

- 1.La costumbre como fuente del derecho internacional
- 2.Los tratados internacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA ACCIÓN EXTERIOR DE LOS ESTADOS

- 1.Concepto de acción exterior del Estado
- 2.Los principios y objetivos de la Política Exterior en España
- 3.Sujetos de la Acción Exterior del Estado español
- 4.Ámbitos de la Acción Exterior del Estado español

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ORDENAMIENTO TERRITORIAL: EL ESPACIO TERRESTRE Y EL ESPACIO MARINO

- 1.Derecho territorial del Estado
- 2.La ordenación del espacio marítimo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES GLOBALES: LA ONU

- 1.La Organización de Naciones Unidas

- 2.La Carta de las Naciones Unidas
- 3.La ONU y la Cooperación al Desarrollo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. OTRAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES GLOBALES

- 1.Tipos de Organizaciones Internacionales Universales
- 2.Organismos especializados universales de las Naciones Unidas
- 3.Otras Organizaciones Internacionales de ámbito Universal

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES DE CARÁCTER REGIONAL

- 1.Introducción a las Organizaciones Internacionales Regionales
- 2.Algunas Organizaciones Internacionales Regionales

UNIDAD DIDÁCTICA 8. RESPONSABILIDAD INTERNACIONAL, PAZ INTERNACIONAL Y DERECHOS HUMANOS

- 1.Derechos Humanos: Definición y Clasificación
- 2.Paz y Desarrollo
- 3.La Responsabilidad Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 9. CONTROVERSIAS INTERNACIONALES Y MANTENIMIENTO DE LA PAZ

- 1.Arreglo pacífico de las controversias internacionales
- 2.Operaciones de mantenimiento de la paz
- 3.Papel de Europa en el mantenimiento de la paz

MÓDULO 5. 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
- 6.Hitos históricos del comercio internacional
- 7.Influencias del comercio internacional en la sociedad

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 DIDÁCTICA 5. ORGANISMOS PRIVADOS PARA LA EXPORTACIÓN

- 1.Organismos nacionales y locales
- 2.Actividades de fomento de exportación
- 3.Gestión de organismos que apoyan la exportación

UNIDAD DIDÁCTICA 6. UNIONES ESTRATÉGICAS PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.Técnicas para la unión estratégica
- 2.Uniones empresariales
- 3.Uniones mixtas: empresa pública y privada

MÓDULO 6. CONTRATACIÓN Y NEGOCIACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

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

UNIDAD DIDÁCTICA 7. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.Preparación de la negociación internacional
- 2.Desarrollo de la negociación internacional
- 3.Técnicas de la negociación según el interlocutor
- 4.Consolidación de la negociación internacional
- 5.Estilos de negociación comercial

MÓDULO 7. TRIBUTACIÓN Y FINANCIACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

- 1.Naturaleza del impuesto
- 2.Hecho imponible
- 3.Operaciones no sujetas y operaciones exentas
- 4.Lugar de realización del hecho imponible

- 5.Devengo del impuesto
- 6.Sujetos pasivos
- 7.Repercusión del impuesto (Art LIVA)
- 8.Base imponible
- 9.Tipos de Gravamen
- 10.Deducción del impuesto
- 11.Gestión del Impuesto
- 12.Regímenes especiales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL IVA EN LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

- 1.Importaciones
- 2.Exportaciones

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

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

- 1.Síntesis
- 2.Derechos y obligaciones de las personas en el marco de la legislación aduanera
- 3.Arancel Aduanero Común
- 4.Deuda aduanera
- 5.Mercancías introducidas en el territorio aduanero de la Unión
- 6.Despacho a libre práctica y exención de derechos de importación
- 7.Regímenes especiales
- 8.Salida de las mercancías del territorio aduanero de la Unión

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL FLUJO DOCUMENTAL DEL COMERCIO EXTERIOR

- 1.Introducción
- 2.¿De qué tipo de documentos estamos hablando?
- 3.Consejos prácticos para la elaboración de documentos de comercio exterior

UNIDAD DIDÁCTICA 6. 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 bancaria

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FINANCIACIÓN DE LAS VENTAS INTERNACIONALES

- 1.Mercado de divisas
- 2.Financiación al Comercio Internacional
- 3.Moneda de financiación
- 4.Cobertura del riesgo de cambio

UNIDAD DIDÁCTICA 8. FINANCIACIÓN DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR

- 1.Ayudas oficiales a la exportación
- 2.Impuestos que gravan el comercio exterior
- 3.Zonas con tratamiento fiscal especial

MÓDULO 8. MARKETING ONLINE Y E-COMMERCE EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTUALIZACIÓN DEL MARKETING DIGITAL

- 1.Introducción
- 2.Concepto de Marketing Digital

- 3.Funciones y objetivos del Marketing Digital
- 4.Ventajas del Marketing Digital
- 5.Características de Internet como medio del Marketing Digital

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FORMAS DEL MARKETING EN INTERNET

- 1.Las 4F's del Marketing Online
- 2.Formas del Marketing Online
- 3.El marketing como filosofía o cultura empresarial

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INVESTIGACIÓN COMERCIAL EN MARKETING DIGITAL

- 1.Marketing digital vs Marketing tradicional
- 2.Investigación comercial en marketing digital
- 3.Integración de Internet en la Estrategia de Marketing
- 4.Estrategia de marketing digital
- 5.Marketing estratégico en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO

- 1.Auge del comercio online
- 2.Tipos de eCommerce
- 3.Atención al cliente
- 4.Embudos de conversión
- 5.Casos de éxito

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PRINCIPALES PLATAFORMAS

- 1.Principales plataformas
- 2.Gestión estratégica
- 3.Plataformas del código abierto

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DISEÑO

- 1.Introducción al Diseño Web
- 2.Accesibilidad
- 3.Usabilidad
- 4.Responsive Design
- 5.Home
- 6.Categorías
- 7.Fichas de Producto
- 8.Carrito de la compra y checkout
- 9.Principales herramientas

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PASARELAS DE PAGO

- 1.Confianza, privacidad y seguridad
- 2.Principales formas de pago

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MARCO LEGAL

- 1.Ley de Ordenación del Comercio Minorista
- 2.Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico (LSSI)
- 3.Reglamento General de Protección de Datos
- 4.Ley de Consumidores
- 5.SmartContracts

MÓDULO 9. PROYECTO FIN DE MÁSTER

+ Información Gratis