

Microcredencial de Estrategias de Negociación en el Comercio Internacional + 2 Créditos ECTS





**Elige aprender en la escuela
líder en formación para profesionales**

ÍNDICE

1 | Somos INESEM

**4 | By EDUCA
EDTECH
Group**

**7 | Programa
Formativo**

2 | Rankings

**5 | Metodología
LXP**

8 | Temario

**3 | Alianzas y
acreditaciones**

**6 | Razones por las
que elegir
Inesem**

9 | Contacto

[Ver en la web](#)

SOMOS INESEM

INESEM es una **Business School online** especializada con un fuerte sentido transformacional. En un mundo cambiante donde la tecnología se desarrolla a un ritmo vertiginoso nosotros somos activos, evolucionamos y damos respuestas a estas situaciones.

Apostamos por **aplicar la innovación tecnológica a todos los niveles en los que se produce la transmisión de conocimiento**. Formamos a profesionales altamente capacitados para los trabajos más demandados en el mercado laboral; profesionales innovadores, emprendedores, analíticos, con habilidades directivas y con una capacidad de añadir valor, no solo a las empresas en las que estén trabajando, sino también a la sociedad. Y todo esto lo podemos realizar con una base sólida sostenida por nuestros objetivos y valores.

Más de
18
años de
experiencia

Más de
300k
estudiantes
formados

Más de un
90%
tasa de
empleabilidad

Hasta un
100%
de financiación

Hasta un
50%
de los estudiantes
repite

Hasta un
25%
de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



A way to learn, a way to grow
Elige Inesem



QS, sello de excelencia académica
Inesem: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE INESEM

INESEM Business School ha obtenido reconocimiento tanto a nivel nacional como internacional debido a su firme compromiso con la innovación y el cambio.

Para evaluar su posición en estos rankings, se consideran diversos indicadores que incluyen la percepción online y offline, la excelencia de la institución, su compromiso social, su enfoque en la innovación educativa y el perfil de su personal académico.



[Ver en la web](#)

ALIANZAS Y ACREDITACIONES

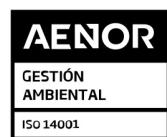
Relaciones institucionales



Relaciones internacionales



Acreditaciones y Certificaciones



[Ver en la web](#)

BY EDUCA EDTECH

Inesem es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



[Ver en la web](#)



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR INESEM

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de 18 años de experiencia.
- ✓ Más de 300.000 alumnos ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ 25% de alumnos internacionales.
- ✓ 97% de satisfacción
- ✓ 100% lo recomiendan.
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Inesem.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Inesem cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología

100% ONLINE



Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.

APRENDIZAJE



Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva

EQUIPO DOCENTE



Inesem cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

[Ver en la web](#)

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por AENOR por la ISO 9001.



5. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial** y una **imprenta digital industrial**.

[Ver en la web](#)

Microcredencial de Estrategias de Negociación en el Comercio Internacional + 2 Créditos ECTS



DURACIÓN

50 horas



MODALIDAD

ONLINE



ACOMPAÑAMIENTO

PERSONALIZADO



CREDITOS

2 ECTS

Titulación

Titulación de Microcredencial de Estrategias de Negociación en el Comercio Internacional con 50 horas y 2 ECTS expedida por UTAMED - Universidad Tecnológica Atlántico Mediterráneo

[Ver en la web](#)



INESEM BUSINESS SCHOOL

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas

expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

NOMBRE DEL CURSO

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Inesem Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXXX/XXXX-XXXX-XXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de [mes] del [año].

NOMBRE ALUMNO/A
Firma del Alumno/a

NOMBRE DE ÁREA MANAGER
La Dirección Académica



Con Estatuto Consultivo, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO (Nº resolución 604/6)

Descripción

En un entorno global donde el comercio internacional cobra cada vez más protagonismo, dominar las Estrategias de Negociación en el Comercio Internacional se convierte en una habilidad imprescindible. Este curso te proporcionará las herramientas necesarias para destacar en un sector en constante crecimiento y con alta demanda laboral. Aprenderás a identificar oportunidades de negocio, comprender las dinámicas interculturales y aplicar técnicas de negociación efectivas. Gracias a nuestra metodología online, tendrás acceso a un contenido actualizado y relevante, permitiéndote adquirir conocimientos clave desde cualquier lugar. Inscribirte en este curso te posicionará como un profesional capacitado para enfrentar los desafíos del comercio internacional con confianza y adaptabilidad. Suma valor a tu perfil profesional y abre las puertas a nuevas oportunidades en el mercado global.

Objetivos

- Comprender el marco legal del comercio internacional para aplicarlo en negociaciones efectivas.
- Analizar las diferencias culturales para mejorar la comunicación intercultural en la negociación.
- Identificar estrategias de negociación para adaptarlas a contextos internacionales diversos.
- Evaluar riesgos y oportunidades del mercado global para tomar decisiones informadas en las negociaciones.
- Desarrollar habilidades de persuasión para influir positivamente en las negociaciones comerciales.
- Aplicar técnicas de resolución de conflictos para gestionar desacuerdos en negociaciones internacionales.
- Utilizar herramientas digitales para optimizar y facilitar las negociaciones en entornos virtuales.

[Ver en la web](#)

Para qué te prepara

El curso Estrategias de Negociación en el Comercio Internacional está diseñado para profesionales y titulados del sector del comercio internacional que deseen mejorar sus habilidades negociadoras. Perfecto para quienes buscan actualizar su conocimiento y dominar técnicas efectivas en un entorno global, sin requerir un nivel avanzado de complejidad.

A quién va dirigido

Este curso te prepara para enfrentarte con confianza a negociaciones complejas en el ámbito del comercio internacional. Aprenderás a identificar y analizar los intereses de las partes involucradas, desarrollarás habilidades para crear estrategias efectivas y adaptables a diferentes contextos culturales, y mejorará tus capacidades para persuadir y resolver conflictos. Al finalizar, podrás optimizar acuerdos comerciales y fortalecer relaciones internacionales clave.

Salidas laborales

- Consultor en estrategias de negociación internacional - Especialista en desarrollo de acuerdos comerciales - Gerente de comercio exterior - Analista de mercados internacionales - Coordinador de importaciones y exportaciones - Asesor en gestión de riesgos comerciales - Ejecutivo de ventas internacionales - Responsable de relaciones comerciales multinacionales

[Ver en la web](#)

TEMARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. Preparación de la negociación internacional
2. Técnicas de la negociación internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ADUANAS

1. Personal de aduanas
2. Documentación aduanera

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DISTINTAS MODALIDADES DE CONTRATO

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

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

1. Contratación internacional
2. Principios de contratación internacional
3. Regímenes en el comercio internacional

[Ver en la web](#)

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Teléfonos de contacto

 +34 958 050 240

¡Encuéntranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
Oficina 34, C.P. 18200, Maracena (Granada)

 formacion.continua@inesem.es

 www.formacioncontinua.eu

Horario atención al cliente

Lunes a Jueves: 09:00 a 20:00

Viernes: 9:00 a 14:00

[Ver en la web](#)

