Código: 07651

Unidad Formativa:
UF1784 - Negociación y contratación internacional

Módulo: MF1009_3 - NEGOCIACIÓN Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Certificado de Profesionalidad:
COMM0110 - MARKETING Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Modalidad: ONLINE

Duración: 80h.

Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología Online. Este sistema de enseñanza e-learning está organizado de tal forma, que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. Esta modalidad también permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose.
El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado, se exigirá un mínimo de 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación para cursos online. También podrá acceder a la *Guía didáctica del alumno* dónde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación. La titulación será puesta a disposición del alumno en la plataforma de teleformación una vez finalizado el curso.

Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo.
En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:

Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

DIPLOMA
ACREDITATIVO

D./Dña. **XXXXX XXXXX XXXXX** con D.N.I. **11111111H**, ha realizado, con pleno aprovechamiento, el curso titulado **Curso Intensivo de Inglés B2**, con Código **19656** Grupo **30694**, entre los días **29/06/2023** y**30/08/2023**, con una duración total de **56** horas, en la modalidad formativa **ONLINE**

Contenidos impartidos (Ver Dorso)

Firma y sello de la entidad responsable de impartir la formación

securs@
CONSULTORÍA DE FORMACIÓN
Avda. Ramón Nieto nº 133, Bajo
36208 - VIGO
Telf.: 986912815

Fecha de expedición
31 AGO 2023

Firma del alumno

Requistos previos

Estar en posesión de uno de los siguientes títulos:
Título de Bachillerato.
Certificado de profesionalidad del mismo nivel.
Prueba de Acceso a Ciclo Formativo de Grado Superior.
Certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia profesional.
Prueba de Acceso a la Universidad (PAU) para mayores de 25 y/o 45 años.

Salidas profesionales

Un certificado de profesionalidad, es un documento que acredita a un trabajador/a en una cualificación profesional del *Catálogo Nacional de las Cualificaciones Profesionales*. Son emitidos por el Servicio Público de Empleo Estatal o, en su caso, por las Comunidades Autónomas, y tienen validez en todo el territorio nacional.

Poseer un certificado de profesionalidad, supone sin lugar a dudas incrementar sustancialmente tu currículum profesional, ya que al ser un documento oficial, se valora en cualquier proceso de selección que convoquen las Administraciones Públicas, y te acredita profesionalmente ante la empresa privada.

Nosotros te formaremos para que puedas optar a conseguir el certificado de profesionalidad elegido, participando en las pruebas que convoque la Administración al amparo del R.D. 1224/2009 de 17 de julio y pudiendo además, convalidar módulos formativos para la obtención de un título de Formación Profesional.

Objetivos

Interpretar la normativa y los usos habituales que regulan las operaciones de compra y venta internacionales.
Elaborar el precontrato o contrato asociado a operaciones de compra-venta internacional y a concursos o procesos de licitación internacional de acuerdo con la normativa y los usos habituales en el comercio internacional.
Aplicar técnicas de negociación adecuadas en la determinación de las condiciones de operaciones de compra y venta internacionales.
Aplicar técnicas de comunicación adecuadas en la preparación y el desarrollo de relaciones comerciales internacionales.

Contenidos

Negociación de operaciones de comercio internacional
Preparación de la negociación internacional.
Desarrollo de la negociación internacional.
Técnicas de la negociación internacional.
Consolidación de la negociación internacional.
Estilos de negociación comercial.
Protocolo internacional.

Técnicas de comunicación y relaciones comerciales internacionales
Los procesos de comunicación y las relaciones comerciales.
Tipos de comunicación.
Actitudes y técnicas en la comunicación.
La información telefónica y presencial. Transmisión y recepción de mensajes.
La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales.
La comunicación escrita en el comercio internacional.
Relaciones públicas en el comercio internacional.
Internet como instrumento de comunicación.
El contrato de compraventa internacional
Regulación de la compraventa internacional.
Reglas de la Cámara de Comercio Internacional de París.
El contrato de compraventa internacional.

Los contratos de intermediación comercial
Intermediación comercial internacional.
Contrato de agencia.
Contrato de distribución.
Selección de agentes y/o distribuidores en el exterior.
Métodos de motivación, perfeccionamiento y temporalización de la red de ventas internacional: agentes comerciales, distribuidores y proveedores.

Otras modalidades contractuales en el comercio internacional
Contrato de transferencia tecnológica.
Contrato de joint venture.
Contrato de franquicia.

El arbitraje comercial internacional
Vías de prevención y resolución de conflictos derivados del contrato.
Principales organismos arbitrales.
El procedimiento arbitral internacional.