

Código: 52697
Curso: Máster en Comercio Internacional
Modalidad: ONLINE
Duración: 600h.

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 online 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 consultar la *Guía didáctica del alumno* donde 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.
Formación Profesional de Grado Medio.
Formación Profesional de Grado Superior.
Diplomatura Universitaria.
Licenciatura Universitaria o equivalente.
Grado Universitario o equivalente.

Salidas profesionales

Nuestros Másters están aprobados por nuestro **Centro de Formación SECURSA**, en uso de nuestra autonomía y auditados por el sello de calidad **"Comprensive Training System"**.

Están orientados a la formación avanzada y especialización profesional, ofreciendo un tipo de formación más flexible y diversificada, acorde a las demandas de la sociedad y orientados fundamentalmente a alternativas laborales en el ámbito de la empresa privada.

Por sus características, y a diferencia de los Másters Oficiales, esta formación no da acceso a los estudios de Doctorado.

Objetivos

Hoy en día la globalización carecería de sentido sin los mercados internacionales, los cuales están transformando las empresas, no solamente en su estrategia de ventas, marketing, posicionamiento de producto-servicio-marca-empresa y mercado, sino que afecta a todos los eslabones de la producción y, en suma, al total de la gestión de la cadena de suministro, desde la recepción y acopio de materias primas hasta que el producto final está a disposición de los mercados y clientes exteriores. Todo ello obliga a la sociedad actual a contar con profesionales, directivos y líderes que tengan una profunda preparación de todas las variables que afectan a las empresas cuando acuden a los mercados internacionales y a su vez, que sean capaces de aprovechar las técnicas y herramientas disponibles para crear oportunidades de negocio dentro y fuera de

nuestras fronteras.

Contenidos

1.MÓDULO 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
4.MÓDULO 2. LA CONTRATACIÓN 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
5.MÓDULO 3. TRIBUTACIÓN INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO
1.Naturaleza del impuesto y ámbito de aplicación
2.Delimitación 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
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 Comunidad
6.Despacho a libre práctica y exención de derechos de importación
7.Regímenes especiales
8.Salida de las mercancías del territorio aduanero de la comunidad

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
4.MÓDULO 4. FINANCIACIÓN INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. 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 2. 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 3. 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
4.MÓDULO 5. MARKETING INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING
1.Concepto de Marketing
2.El Marketing en la Empresa
3.Marketing estratégico
4.Marketing operativo
5.Marketing-mix

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL MARKETING EN EL COMERCIO INTERNACIONAL (I)
1.La organización de la empresa multinacional
2.Investigación comercial en el ámbito internacional
3.El riesgo de realizar inversiones en países extranjeros
4.El marketing segmentado

5.Factores incontrolables. Los entornos
6.Características de la empresa internacional con éxito
7.Misión del Marketing internacional
8.Elementos de plan de marketing internacional
9.Estrategias de marketing internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL MARKETING INTERNACIONAL (II)
1.Política internacional de producto
2.Política internacional de distribución
3.Política internacional de comunicación
4.Política internacional de precio
5.MÓDULO 6. COMERCIO ELECTRÓNICO EN LA EMPRESA (E-COMMERCE)

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO
1.Introducción
2.Concepto de comercio electrónico
3.Categorías del comercio electrónico
4.¿Qué aporta el comercio electrónico a la empresa?
5.Aplicaciones de comercio electrónico en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL COMERCIO ELECTRÓNICO
1.Introducción
2.Ventajas para los clientes
3.Ventajas para las empresas
4.Inconvenientes de comercio electrónico en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ¿CÓMO ESTAR PRESENTES EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO?
1.Introducción
2.Elementos de una tienda on-line
3.Medios de pago
4.Ventajas e inconvenientes de las formas de pago
5.Mecanismos de seguridad en los medios de pago electrónicos
6.Costes en instalación de las formas de pago

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FISCALIDAD DEL COMERCIO ELECTRÓNICO
1.Introducción
2.Incidencia en el comercio electrónico
3.Imposición directa
4.Imposición indirecta
5.Perspectiva española

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SEGURIDAD EN LA RED
1.Introducción
2.Amenazas en la Web
3.Firma electrónica
4.Protocolos de Seguridad

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ASPECTOS LEGALES DEL COMERCIO ELECTRÓNICO
1.Propiedad intelectual
2.Protección de datos de carácter personal
3.Derechos sobre marcas y derechos sobre dominios en Internet
4.Los llamados “Delitos informáticos”

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PLAN ESTRATÉGICO. ESTRUCTURA
1.Objetivos
2.Realidad de la empresa frente a la red
3.Marketing electrónico
4.Estudio de los errores más frecuentes
5.Control, evaluación y presupuesto de inversión
6.MÓDULO 7. NORMAS DE CALIDAD INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNDAMENTOS DE LA CALIDAD
1.Conceptos generales
2.Definiciones de Calidad
3.Evolución de la calidad
4.Cuánta calidad ofrecer
5.Costes de calidad
6.Qué es un sistema de gestión de la calidad. Historia
7.Ocho principios de la gestión de calidad
8.Beneficios de un sistema de gestión de calidad
9.Círculos de control de calidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPLANTACIÓN DE UN SISTEMA DE GESTIÓN
1.Introducción
2.Contenido de la UNE-EN ISO 9001:2008
3.Sistemas de Gestión de la Calidad. Aspectos fundamentales
4.Anexo A (informativo) Directrices para la autoevaluación
5.Anexo B (informativo)
6.Ciclo de calidad para una empresa productora de bienes
7.Ciclo de Calidad para una empresa productora de servicios
8.Pasos para integrar a los colaboradores del sistema de gestión de la calidad en la empresa
9.Factores clave para llevar a cabo una buena gestión de la calidad
10.Casos prácticos de gestión de la calidad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA CALIDAD TOTAL
1.Evolución del término calidad a la calidad total
2.La Calidad Total (TQM)
3.Los grandes modelos de Calidad Total
4.Calidad Total, EFQM, ISO 9000 ¿Diferencias y similitudes?
5.Aparición del modelo europeo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL MODELO EFQM
1.Estructura del modelo EFQM
2.Principios fundamentales de la excelencia

3.MÓDULO 8. LOGÍSTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOGÍSTICA EN LA EMPRESA
1.Introducción
2.El flujo de bienes y servicios
3.El rol de la gestión logística en el servicio al cliente
4.Logística, integración y estrategia
5.El sistema logístico
6.La empresa sin fronteras
7.¿Cómo optimizar el flujo de bienes y servicios?

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ALMACÉN EN LA CADENA LOGÍSTICA
1.Introducción
2.Funciones del almacén
3.Principales zonas del almacén
4.Tipos de almacenes
5.Regímenes de almacenamiento comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL APROVISIONAMIENTO. CONCEPTO Y ESTRATEGIAS
1.Logística de aprovisionamiento
2.El proceso de aprovisionamiento
3.Métodos de aprovisionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONOCIMIENTO GENERAL DE LA MERCANCÍA
1.Características
2.Envasados usuales
3.Selección, clasificación y manipulación para no deterioro de las mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 5. RECEPCIÓN DE LA MERCANCÍA
1.Recepción de la mercancía
2.Etiquetado e identificación propias del almacenamiento
3.Tratamiento por rotura o deficiencia de las mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ORGANIZACIÓN DEL ALMACÉN
1.Función de almacenaje
2.Métodos de asignación de zonas de almacenaje
3.Separación o clasificación de los paquetes
4.Almacenamiento de productos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PREPARACIÓN DE LAS MERCANCÍAS PARA SU SALIDA
1.Introducción
2.Salida de las mercancías
3.El muelle de carga

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA CARGA DEL VEHÍCULO
1.Introducción
2.Métodos de carga en los muelles
3.La carga del vehículo

4.Precintado del vehículo

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MANTENIMIENTO BÁSICO DEL ALMACÉN
1.Introducción
2.Productos utilizados para la limpieza y desinfección del almacén
3.Limpieza y desinfección del almacén
4.Limpieza y desinfección de equipos y maquinaria utilizados
5.MÓDULO 9. GESTIÓN DE STOCK

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ ES UN ALMACÉN?
1.El almacén
2.Actividades de almacenamiento
3.Planificación de los almacenamientos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA LOGÍSTICA
1.El origen
2.Definición
3.Servicios logísticos a la empresa
4.Tipos de logísticas
5.Just in time
6.Clasificación de almacenes en función de la cadena logística
7.Operaciones en el almacén
8.Los stocks
9.Procedimientos de almacenaje

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CLASES DE ALMACENES
1.Según la mercancía almacenada
2.Según el sistema logístico
3.Según su régimen jurídico
4.Según su estructura
5.Según el grado de automatización

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DISEÑO FÍSICO DEL ALMACÉN
1.La ubicación
2.Las zonas internas
3.El LAY-OUT

UNIDAD DIDÁCTICA 5. COSTES DE INVENTARIO
1.Introducción
2.Costes de almacenamiento
3.Costes de lanzamiento del pedido
4.Costes de adquisición
5.Costes de ruptura de stock

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PLANIFICACIÓN DEL REAPROVISIONAMIENTO
1.Introducción
2.Modelos de gestión de inventarios
3.Nivel de servicio y stock de seguridad

4.Tamaño optimo de pedidos
5.Reaprovisionamiento continuo: el punto de pedido
6.Reaprovisionamiento periódico

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONTROL DE INVENTARIOS
1.Introducción
2.Medida de los stocks
3.Clasificación de los materiales
4.Recuento de stocks

UNIDAD DIDÁCTICA 8. GESTIÓN INTEGRADA DE INVENTARIOS
1.Introducción
2.Reaprovisionamiento con demanda programada
3.Técnicas de DRP: Métodos de Brown y Martin
4.Aplicación de las técnicas "DPR"

UNIDAD DIDÁCTICA 9. SIMULACIÓN DINÁMICA DE ESTRATEGIAS DE REAPROVISIONAMIENTO
1.Introducción
2.Simulación dinámica de sistemas
3.Características de los procesos reales
4.Elementos de un sistema dinámico
5.Simbología
6.Software de simulación de dinámica de sistemas
7.Aplicación de las técnicas de simulación

UNIDAD DIDÁCTICA. PROYECTO FIN DE PROGRAMA MASTER