

Experto en Comercio exterior

Experto en Comercio exterior

Duración: 300 horas

Precio: 950 euros.

Modalidad: e-learning

Objetivos:

Al realizar este curso, el alumno adquirirá las siguientes habilidades y conocimientos: Desarrollar los conocimientos necesarios para realizar los trámites administrativos en una venta internacional así como seguimiento • Conceptos básicos sobre comercio tradicional y comercio electrónico. • Comprender la importancia de la cadena de valor y cómo el comercio electrónico interviene en su generación. • Adquirir unos conocimientos mínimos sobre las tecnologías que afectan al e-commerce, las redes e Internet. • Los proveedores, las conexiones y las modalidades de acceso. • Los diferentes modelos de negocio para el comercio electrónico entre empresas. • Técnicas. • Utilizar y conocer los modelos de negocio del comercio electrónico empresa-cliente. • La tienda electrónica y otros modelos. • Conocer las funcionalidades que debe implantar una Web para comercio electrónico. • Comprender cómo afectan Internet y el comercio electrónico a la gestión interna de las empresas. • Emplear Internet como herramienta para la atención al cliente. • El CRM. Conocer las estrategias y técnicas para la confección de campañas de marketing y publicidad online. • Sistemas de seguridad. • Medios de pago en el comercio electrónico. • Conocer las ventajas y técnicas de logística y aprovisionamiento por Internet. • Legislación que afecta al comercio electrónico

Titulación:

Titulación propia Universidad San Pablo CEU

Metodología:

© icaformación2026

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno 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 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

MÓDULO 1: COMERCIO EXTERIOR 1ª PARTE.

1. Tema 1. La empresa en el mercado exterior.

    1.1.Introducción.

    1.2.Algunas definiciones.

    1.3.El comercio internacional.

    1.4.Factores influyentes en el ámbito internacional.

    1.5.Ventajas competitivas.

    1.6.La organización mundial del comercio.

    1.7.Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio.

    1.8.Balanza de pagos.

    1.9.El GATT.

    1.10.Evolución de comercio internacional.

© icaformación2026

1.11.Ventajas de la internacionalización para la empresa.

2. Tema 2. El marketing internacional I.

2.1.La organización de la empresa multinacional.

2.2.Investigación comercial en el ámbito internacional.

2.3.El riesgo de realizar inversiones en países extranjeros.

2.4.El marketing segmentado.

2.5.Factores incontrolables. Los entornos I.

2.6.Factores incontrolables. Los entornos II.

2.7.Características de la empresa internacional con éxito.

2.8.Misión de marketing internacional.

2.9.Elementos de plan de marketing internacional.

2.10.Estrategias de marketing internacional

3. Tema 3. El marketing internacional II.

3.1.Política internacional de producto.

3.2.Adaptación o globalización.

3.3. El envase.

3.4.La etiqueta.

3.5.La marca.

© icaformación2026

3.6.La garantía y el servicio postventa.

3.7.Planificación y desarrollo de productos.

3.8.Política internacional de distribución.

3.9.Producción como forma de entrada.

3.10.Formas de comercialización.

3.11.La franquicia.

3.12.Selección de forma de entrada.

3.13.Política internacional de comunicación.

3.14.Barreras en la comunicación internacional.

3.15.Política internacional de precio.

3.16.Determinación del precio.

3.17.Variables en el mercado exterior.

MÓDULO 2: COMERCIO EXTERIOR 2ª PARTE.

4. Tema 4. Medios de pago y financiación de apoyo a la explotación I.

4.1.Comercio exterior I.

4.2.Comercio exterior II.

4.3.Medios de pago I.

4.4.Medios de pago II.

4.5.Documentación en la compra-venta internacional.

© icaformación2026

4.6.Financiación de operaciones de comercio exterior.

4.7.Modalidades de crédito I.

4.8.Modalidades de crédito II.

5. Tema 5. Medios de pago y financiación de apoyo a la explotación II.

5.1.Barreras a la exportación.

5.2.Ayudas oficiales a la exportación.

5.3.Impuestos que gravan el comercio exterior.

5.4.Zonas con tratamiento fiscal especial.

5.5.Operaciones especiales: compensación y triangular.

5.6.Incoterms.

5.7.Internacionalización de empresas.

5.8.Evolución de sistema bancario español.

5.9.Internacionalización hacia Iberoamérica I.

5.10.Internacionalización hacia Iberoamérica II.

6. Tema 6. Medios de pago y financiación de apoyo a la explotación III.

6.1.Introducción.

6.2.Mercado electrónico.

6.3.Plan de impulso a la internacionalización de la economía española en los sectores asociados al

© icaformación2026

cambio climático.

6.4.Observatorio de la internacionalización.

6.5.Programas de apoyo.

6.6.Líneas directas de la OCDE.

6.7.Tipos de informes de mercados.

6.8.Programas de empresa.

MÓDULO 2: COMERCIO ELECTRÓNICO.

1. Introducción.
2. La cadena de valor en el comercio electrónico.
3. Tecnologías del comercio electrónico.
4. Comercio electrónico ente empresas: B2B.
5. El comercio electrónico al consumidor final: B2C.
6. Los modelos de negocio del comercio electrónico.
7. El comercio electrónico en la gestión empresarial.
8. Atención al cliente.
9. El marketing en internet (I).
10. El marketing en internet (II).
11. La seguridad en el comercio electrónico.
12. Medios de pago y procesos de cobro.

© icaformación2026

13. Logística y distribución.

14. Legislación que afecta al comercio electrónico.

© icaformación2026