

Negociación y compraventa internacional

Negociación y compraventa internacional

Duración: 80 horas

Precio: 420 euros.

Modalidad: A distancia

Objetivos:

· Definir y comprender el concepto de Comercio Internacional. · Identificar las distintas posiciones político-económicas en el Comercio Internacional. · Comprender el posicionamiento de la Unión Europea en la actualidad. · Comprender el concepto de globalización y entender su importancia en la economía actual. · Reconocer las barreras a la exportación. · Entender las peculiaridades de la contratación internacional. · Aprender la importancia de los INCOTERMS 2010 ICC. · Distinguir los distintos tipos de Contratos Internacionales. · Identificar los riesgos que presentan las operaciones internacionales. · Determinar las coberturas de riesgo. · Comprender las peculiaridades de los medios de pago internacionales. · Describir los principales elementos de los medio de pagos internacionales. · Conocer la comercialización de los distintos medios de transporte. · Conocer los elementos que componen el transporte internacional. · Cómo contratar y por qué motivos un determinado transporte. · Cómo determinar el tipo de INCOTERM 2010 ICC conveniente para nuestra comercialización.

Metodología:

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 ÚNICO. NEGOCIACIÓN Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL

TEMA 1. BASES DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y RESUMEN HISTÓRICO

Introducción

Concepto de Comercio Internacional

Formas de integración de los países

Repaso histórico del Comercio Internacional

Lo que hemos aprendido

TEMA 2. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

El Plan de Marketing Internacional

Fuentes de información en España

Lo que hemos aprendido

© icaformación2026

TEMA 3. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

Peculiaridades de los contratos internacionales

Riesgos

Cláusulas básicas

Principales tipos de contratos

Lo que hemos aprendido

TEMA 4. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

Los medios de pago

Documentos aceptados en el comercio internacional

Documentos de origen

Lo que hemos aprendido

TEMA 5. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES EN RELACIÓN AL TRANSPORTE

Introducción

Transporte marítimo

Transporte aéreo

Carretera, ferroviario y fluvial

Transporte Combinado

© icaformación2026

Documentos de seguro

Documentos administrativos

Lo que hemos aprendido

TEMA 6. EL TRANSPORTE EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

El transporte de mercancías

Los Incoterms

Protección física de la mercancía

Seguro de transporte

Lo que hemos aprendido

BIBLIOGRAFÍA

© icaformación2026