

# MÁSTER

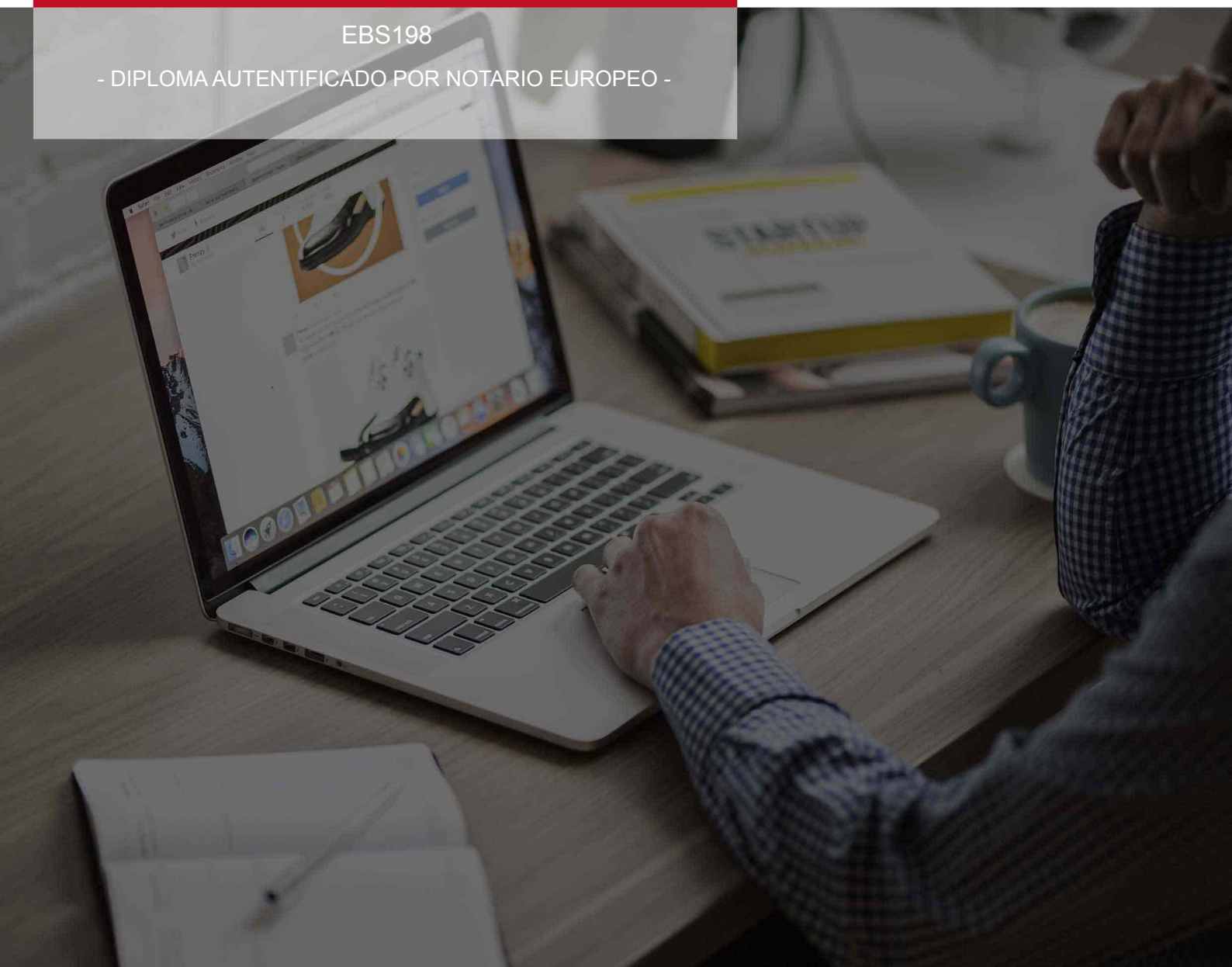
---

## MÁSTER EN CONTRATACIÓN INTERNACIONAL Y NEGOCIACIÓN



EBS198

- DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO -



## DESTINATARIOS

El Programa está especialmente diseñado para aquellas personas que estén interesadas en adquirir conocimientos sobre **Contratación Internacional y Negociación** y que quieran asegurarse un recorrido ascendente en esta área, con una especial elevación y consolidación de competencias.

Permite conocer la contratación internacional, el comercio internacional, las habilidades directivas y la negociación, entre otros aspectos relacionados. Además, al final de cada unidad didáctica el alumno/a encontrará ejercicios de autoevaluación que le permitirá hacer un seguimiento de los conocimientos adquiridos a lo largo del curso de forma autónoma.

El alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

## FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA  
600H



MODALIDAD  
ONLINE

\*La modalidad incluye módulos con clases en directo



CURSO INICIAL  
ONLINE



TUTORIAS  
PERSONALIZADAS



IDIOMA  
CASTELLANO



DURACIÓN  
HASTA UN AÑO

\*Prorrogable



## IMPORTE

VALOR ORIGINAL: 2380€

VALOR ACTUAL: 595€

## CERTIFICACIÓN OBTENIDA

---

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “**MÁSTER EN CONTRATACIÓN INTERNACIONAL Y NEGOCIACIÓN**”, de ELBS ESCUELA DE LIDERAZGO.

Los diplomas llevan el sello de **Notario Europeo** que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional. Además, dispone del reconocimiento **Cum Laude**. Este distintivo lo otorga Emagister a los centros educativos y escuelas de negocios, que hayan recibido la mejor valoración de los servicios formativos prestados por los estudiantes.

## REDES SOCIALES

---

 [www.facebook.com/escuelaelbs](http://www.facebook.com/escuelaelbs)

 [www.linkedin.com/company/elbs-escueladeliderazgo](http://www.linkedin.com/company/elbs-escueladeliderazgo)

 [@escuela\\_elbs\\_formacion](https://www.instagram.com/escuela_elbs_formacion)

 [www.escuelaelbs.com](http://www.escuelaelbs.com)

 [@ELBS\\_School](https://twitter.com/ELBS_School)

 [www.escuelaelbs.com/blog](http://www.escuelaelbs.com/blog)

# **CONTENIDO FORMATIVO**

---

## **MÓDULO 1. 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. Ley aplicable al contrato Internacional
2. El convenio de Roma de 1980 y el Reglamento de Roma I
3. La Ley reguladora del contrato internacional al amparo del Reglamento de Roma I
4. Acción de las normas imprevistas

### **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

## **MÓDULO 2. 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. El empresario individual y el ejercicio del comercio en Europa y en España
2. El empresario social
3. Las sociedades en España y en el Extranjero
4. Cooperación y concentración entre sociedades
5. 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

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. ORGANISMOS PRIVADOS PARA LA EXPORTACIÓN**

1. Organismos nacionales y locales
2. Actividades de fomento de exportación
3. Gestión de organismos que apoyan la exportación

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. UNIONES ESTRATÉGICAS PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL**

1. Técnicas para la unión estratégica
2. Uniones empresariales
3. Uniones mixtas: empresa pública y privada

## **MÓDULO 3. HABILIDADES DIRECTIVAS**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA COMUNICACIÓN**

1. El proceso de comunicación
2. Tipos de comunicación
3. Barreras de la comunicación
4. La comunicación efectiva
5. Aspectos importantes en la interacción con el interlocutor

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA**

1. Las relaciones en la empresa: humanas y laborales
2. Tratamiento y flujo de la información en la empresa
3. La comunicación interna de la empresa
4. La imagen corporativa e institucional en los procesos de información y comunicación en las organizaciones
5. La comunicación externa de la empresa

6. La relación entre organización y comunicación en la empresa: centralización o descentralización
7. Herramientas de comunicación interna y externa

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. RELACIONES INTERPERSONALES**

1. La comunicación interpersonal
2. Filtros y Barreras de la Comunicación
3. El conflicto interpersonal
4. Cómo expresar críticas y tipos de escucha activa
5. Obstáculos que se pueden presentar
6. Técnicas para mejorar esta habilidad Social

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. HABILIDADES DIRECTIVAS**

1. Introducción a las habilidades directivas
2. Liderazgo Habilidad personal y directiva clave
3. Enfoques en la teoría del liderazgo
4. Estilos de liderazgo
5. El papel del líder

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN DE GRUPOS**

1. Introducción a las habilidades sociales
2. Asertividad
3. Empatía
4. Escucha activa
5. Autoestima

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. MOTIVACIÓN DEL ENTORNO LABORAL**

1. La motivación en el entorno laboral
2. Teorías sobre la motivación laboral
3. El líder motivador
4. La satisfacción laboral

## **MÓDULO 4. LA NEGOCIACIÓN**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN**

1. La negociación: concepto y habilidades del negociador
2. Tipos de negociación
3. Los caminos de la negociación
4. Fases de la negociación

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÁCTICAS BÁSICAS DE NEGOCIACIÓN**

1. Clasificación de las estrategias de negociación
2. Tácticas de negociación
3. Factores determinantes en la práctica

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL SUJETO NEGOCIADOR**

1. Variables de la personalidad del buen negociador
2. Capacidades del negociador
3. Cualidades del negociador
4. Clases de negociadores

5. La psicología en la negociación

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS REUNIONES**

1. Introducción
2. Tipos de reuniones
3. Terminología usada en las reuniones, juntas y asambleas
4. Etapas de una reunión

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. ORGANIZACIÓN DE REUNIONES**

1. Definición de los objetivos
2. Definición de los contenidos
3. Elección de los participantes
4. Definición de la metodología
5. Definición del marco de acción
6. Elaboración de la convocatoria

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. DIRECCIÓN DE REUNIONES, DESARROLLO Y CIERRE DE LA REUNIÓN**

1. Realizar la presentación
2. El arte de preguntar y responder
3. Clases de preguntas
4. Cómo formular preguntas
5. Cómo responder preguntas
6. Intervención de los participantes
7. Utilización de medios técnicos y audiovisuales
8. Reuniones presenciales
9. Reuniones a distancia
10. Cierre de la reunión
11. Elaboración del acta de reunión