

# MÁSTER

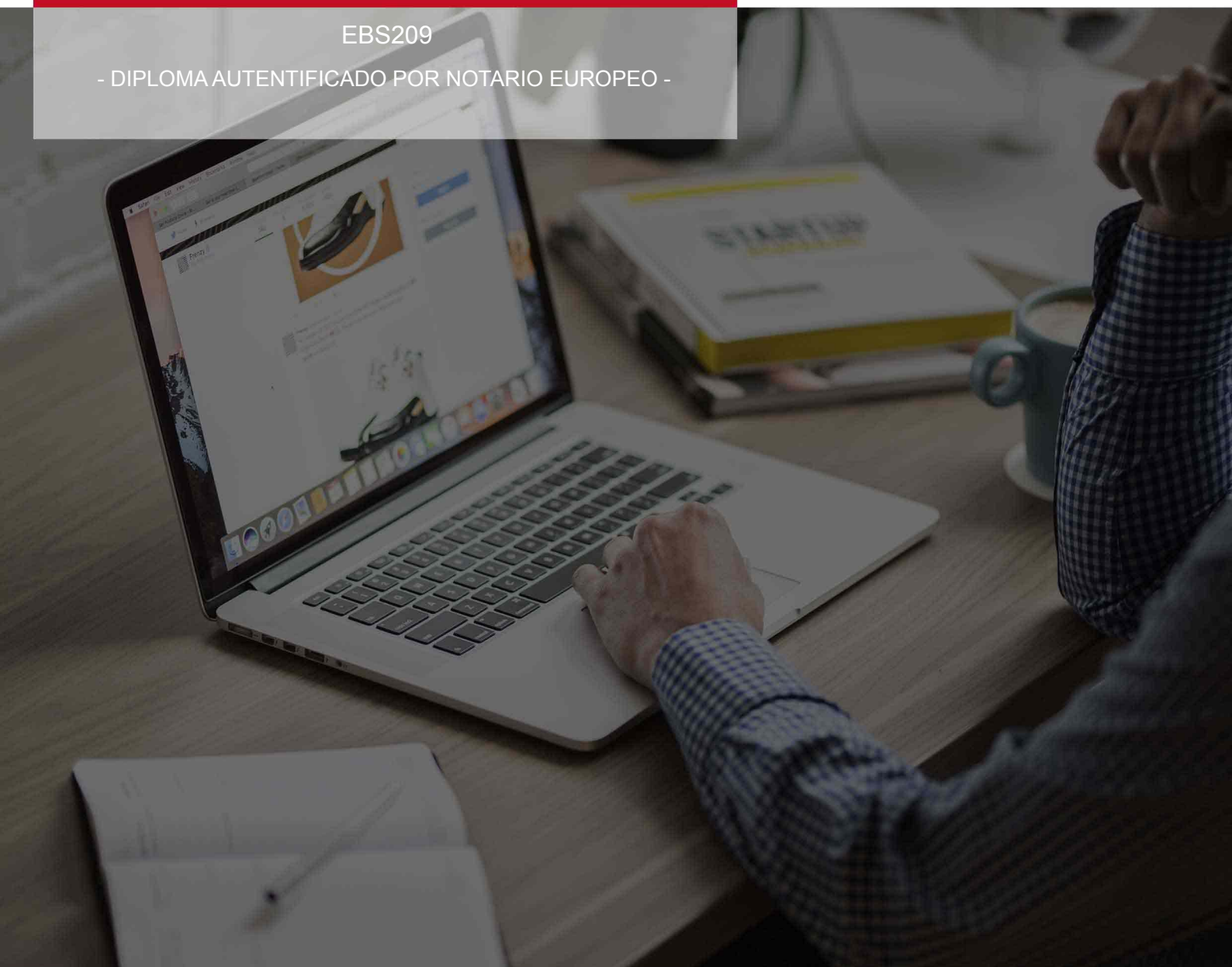
---

## MÁSTER EXPERTO EN MERCADOS EXTERIORES



EBS209

- DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO -



## DESTINATARIOS

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

Permite conocer el marco económico, político y jurídico del comercio internacional, el proceso de negociación en la compraventa internacional, la regulación de la contratación internacional y las técnicas de comunicación y relaciones comerciales internacionales, 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  
300H



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: 1680€

VALOR ACTUAL: 420€

## CERTIFICACIÓN OBTENIDA

---

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “**MÁSTER EXPERTO EN MERCADOS EXTERIORES**”, 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

---

## **UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO ECONÓMICO, POLÍTICO Y JURÍDICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

1. Comercio Interior, Exterior e Internacional
  - Comercio Interior
  - Comercio Exterior
  - Comercio Internacional
  - Operaciones del Comercio Internacional
2. El Sector Exterior Español
  - Comercio de productos, servicios e inversiones
  - Marco normativo general del comercio exterior en España
  - Régimen de las importaciones y exportaciones
  - Relaciones comerciales por países y sectores en España
3. Balanza de Pagos y Otras magnitudes Macroeconómicas
  - Balanza de Pagos
  - Producto Interior Bruto y Producto Nacional Bruto
4. Organismos Internacionales
  - El Acuerdo General sobre Aranceles y Aduaneros y Comercio (GATT)
  - Organización Mundial del Comercio.
  - Fondo Monetario Internacional
  - Grupo Banco Mundial
  - Conferencia de Naciones Unidas sobre el Desarrollo (UNCTAD)
5. La Integración Económica Regional. Principales Bloques Económicos
  - La Integración Económica Regional
  - Principales Bloque Económicos
6. La Unión Europea
  - Política comercial de la Unión Europea
  - Mercado Único

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCESO DE NEGOCIACIÓN EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

1. Preparación de la negociación internacional
2. Desarrollo de la negociación internacional
3. Consolidación o cierre de la negociación internacional
4. Técnicas de negociación internacional
  - Estrategias de negociación internacional
  - Tácticas de negociación
  - Cuestiones prácticas
5. Los conflictos comerciales internacionales: proceso de resolución y arbitraje internacional

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3. REGULACIÓN DE LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL**

1. Principales operaciones realizadas en el comercio internacional
  - La exportación
  - La importación
2. La organización empresarial y la exportación
3. Los medios de pago internacionales
  - Factores empresariales determinantes de la selección del medio de pago

- El cheque
- Transferencias bancarias
- Orden de pago documentaria
- Créditos documentarios
- Remesa documentaria

#### 4. Sistemas de información internacional

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONDICIONES DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

1. Operaciones de compraventa internacional
  - Obligaciones de las partes que intervienen
2. Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional
3. Condiciones de entrega en el Comercio Internacional (INCOTERMS)
  - Concepto
  - Finalidad y alcance
  - Aspecto Contractual de los INCOTERMS
  - Utilización de los INCOTERMS según la modalidad de transporte, el tipo de operación y el medio de pago o cobro internacional
  - Revisiones. Análisis INCOTERMS
  - Clasificación de los INCOTERMS en grupos
  - Obligaciones de comprador y vendedor según incoterms
  - Transmisión de costes y de riesgos
4. Interpretación práctica de cada INCOTERM

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. ELABORACIÓN DE OFERTAS EN COMERCIO INTERNACIONAL**

1. Proceso Comercial en las operaciones de compraventa internacional
2. Oferta Internacional
  - Información básica de la oferta
  - Elaboración
  - Presentación
  - Negociación de la oferta comercial
  - Importancia de la tarifa de precios en la relación de la compraventa
  - Condiciones de entrega y tarifa de precios
3. Elementos de la tarifa de precios
  - Producto
  - Unidad de venta
  - Vigencia
  - Precio y condiciones internacionales de entrega: los Incoterms
  - Información complementaria, observaciones y aclaraciones
4. Presentación de la tarifa
  - Tarifa general de la empresa
  - Tarifa personalizada: por el país, por cliente
  - Precio e Incoterm

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL**

1. Preparación de la negociación internacional
  - Análisis del proceso
  - Planificación de la negociación
  - Componentes básicos de la negociación

- Fases que configuran la negociación
- 2. Desarrollo de la negociación internacional
- 3. Técnicas de la negociación internacional
  - Tipología cliente/proveedor
  - Tipología productos
  - Aspectos socio-profesionales del país cliente/proveedor
- 4. Consolidación de la negociación internacional
  - Puntos de acuerdo
  - Momento de cierre
  - Problemas de cierre
- 5. Estilos de negociación comercial
  - Negociación intercultural: diferencias y semejanzas
  - Estados Unidos
  - Inglaterra
  - Francia
  - Alemania
  - Japón
  - China
  - Hispanoamérica

## **UNIDAD DIDÁCTICA 7. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES**

1. Los procesos de comunicación y las relaciones comerciales:
  - Etapas, canales y medios
  - Dificultades y barreras en la comunicación entre operadores internacionales
  - Recursos para manipular datos de percepción.
  - La comunicación generadora de comportamientos
2. Tipos de comunicación
  - Comunicaciones masivas: publicidad y promoción.
  - Comunicaciones selectivas: Marketing directo y telemarketing
  - Comunicaciones personales: Venta personal
3. Actitudes y técnicas en la comunicación
  - Coherencia comunicativa e imagen corporativa. Función e importancia
  - Medios y equipos. Innovaciones tecnológicas aplicadas a la comunicación
  - Autoconocimiento y desarrollo personal. Habilidades de comunicación
4. La información telefónica y presencial. Transmisión y recepción de mensajes
5. La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales
  - La comunicación telefónica y presencial
  - Técnicas de recepción y transmisión de mensajes orales.
  - La atención al cliente. Actitudes y técnicas que favorecen la comunicación.
6. La comunicación escrita en el comercio internacional
  - Normas de comunicación y expresión escrita
  - Modelos de comunicación
7. Relaciones públicas en el comercio internacional.
8. Internet como instrumento de comunicación:
  - Comercio electrónico: el B2B y el B2C

## **UNIDAD DIDÁCTICA 8. OTRAS MODALIDADES CONTRACTUALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

1. Contrato de transferencia tecnológica:
  - Acuerdos de licencia de patente.
  - Acuerdos de licencia de know how.

- Clausulado estándar
2. Contrato de Joint Venture
    - Concepto legal y normas aplicables
    - Estructura del contrato
  3. Contrato de franquicia
    - Características generales
    - Obligaciones del franquiciador
    - Obligaciones del franquiciado

## **UNIDAD DIDÁCTICA 9. FUENTES DE INFORMACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

1. Información del Comercio Internacional
  - Información comercial de clientes y proveedores internacionales
  - Información de los países de origen y destino
  - Información de apoyo a la internacionalización de la empresa
2. Canales y Fuentes de Información en el comercio internacional:
  - Instituto Español de Comercio Exterior
  - Cámaras de comercio
  - Oficinas Comerciales
  - Asociaciones empresariales
  - Entidades Financieras
  - Agencia Tributaria. Dirección General de Aduanas
3. Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional
4. Gestión de la Información de Comercio Internacional
  - Técnicas de archivo y actualización de la información
  - Criterios de organización y archivo de la información
  - Elaboración de bases de datos y aplicaciones informáticas

## **UNIDAD DIDÁCTICA 10. BÚSQUEDA Y GESTIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN COMERCIO INTERNACIONAL**

1. Localización y Búsqueda de clientes/proveedores internacionales
  - Directorios, portales y guías multisectoriales
  - E-Market places sectoriales y otros
  - Ferias internacionales: ayudas a la externalización de las empresas
2. Clasificación de los clientes/proveedores y criterios de organización
  - Frecuencia de compra/venta
  - Volumen
  - Rentabilidad
  - Otros
3. Tipos de archivos de los clientes/proveedores
  - Principal
  - Secundario
  - Físico
  - Informático
4. Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores
  - Elementos
  - Codificación
  - Modelos
  - Aplicaciones informáticas aplicadas a la confección de fichas y bases de datos clientes y proveedores
5. Control de clientes/proveedores
  - Frecuencia de pedidos

- Consumo
- Tamaño de los pedidos
- Variaciones en compras/ventas
- Cumplimiento de plazos y condiciones de pago, entregas y otros
- Incidencias
- Rentabilidad

6. Creación de sistemas de alertas de nuevos clientes/proveedores

7. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional