



## CURSO ONLINE DE TÉCNICAS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES II EDICIÓN

### **OBJETIVOS**

Aprender a seleccionar países a los que exportar o de los que va a importar.

### **DURACIÓN**

Duración estimada de 50 horas realizables del 18 de noviembre al 18 de diciembre.

### **PROFESOR-TUTOR**

Profesor-tutor de ayuda y motivación en todo el proceso de aprendizaje.

El curso será impartido por Carlos Enrile – *Computer Contact Consultoría y Formación, S.L.*

## **OBJETIVOS**

- Conocer los pasos necesarios para encontrar un mercado y exportar o importar un producto o servicio.

## DESTINATARIOS

- Directivos y empleados de empresas con la necesidad de iniciar la actividad exportadora o importadora.
- Estudiantes motivados a conducir su carrera profesional en el mundo del Comercio Exterior.
- Particulares y emprendedores con intención de llevar a cabo operaciones de exportación o importación.
- Personas que se presenten a pruebas para la obtención de becas de Comercio Exterior (Becas ICEX, Cámaras...).
- No podrá ser realizado por estudiantes de ediciones anteriores.
- Es imprescindible declarar estar al corriente de las obligaciones con la administración pública y ser mayor de 18 años.

## DURACIÓN

- La duración estimada es de 50 horas.
- Fecha de inicio: 18/11/2019 y fecha de finalización: 18/12/2019.

## METODOLOGÍA

- Curso estructurado en 15 módulos. En cada módulo encontrará una lectura de la materia así como ejemplos, enlaces de interés, tests, tareas y comunicación con el profesor-tutor de lunes a viernes.
- A lo largo del curso el alumno deberá realizar el plan de exportación de una empresa modelo. La empresa ficticia es una bodega de vino que pretende iniciar su actividad exportadora. Elegimos un ejemplo del sector agroalimentario ya que al producto le afectan muchas cuestiones relacionadas con el Comercio Exterior (etiquetado, envasado, impuestos, prohibiciones...). El modelo es tan completo que sirve para prácticamente cualquier producto de cualquier sector.

## PLAN DE EXPORTACIÓN

1. Análisis de la empresa como organización preparada con los recursos, conocimientos y habilidades que requiere la exportación y Análisis del producto que tenga posibilidades de ser exportado.
2. Estudio del mercado: Situación del país, del mercado y barreras al producto en el mercado elegido.
3. Elaborar una estrategia de penetración en un mercado, reflejada en un plan de mercado.

## TUTORÍA

- Desde el inicio del curso, el profesor-tutor le acompañará a lo largo del mismo.
- La función del profesor-tutor consiste en ayudar al alumno en la comprensión de las materias incluidas en las lecturas así como el control y evaluación de las mismas. El profesor-tutor motiva alumno a alcanzar las metas programadas.

## PROGRAMA

1. Conceptos básicos de Comercio Exterior
2. Entorno Internacional
3. Barreras al comercio: Arancelarias
4. Barreras al comercio: No arancelarias. Propiedad Industrial
5. Análisis de la capacidad exportadora de la empresa y el producto
6. Identificación y selección de mercados. Fuentes de información
7. Inglés comercial
8. Diferencias culturales
9. Marketing internacional
10. Transporte y seguro
11. Contratación
12. Medios de cobro
13. Documentación para la exportación
14. Financiación y cobertura de riesgos
15. Fraude en el comercio exterior

## ACREDITACIÓN

- Al finalizar y aprobar el curso se le entregará un certificado de realización donde se especificará el número de horas cursadas.