

Negociación y contratación internacional

DESCRIPCIÓN

Los objetivos de este curso son:

- Aplicar técnicas de negociación adecuadas en la determinación de las condiciones de operaciones de compra y venta internacional.
- Interpretar la normativa y usos habituales que regulan las operaciones de compra y venta internacional.
- Elaborar el precontrato y/o contrato asociado a operaciones de compraventa internacional y concursos o procesos de licitación internacional de acuerdo con la normativa y usos habituales en el comercio internacional.
- Aplicar técnicas de comunicación adecuadas en la preparación y desarrollo de relaciones comerciales internacionales.

DIRIGIDO A

El curso está dirigido a alumnos interesados en la temática, y permitirá al usuario adquirir los conocimientos y destrezas necesarias para desempeñar funciones relacionadas con la materia.

REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos
- Completar el 100% de las autoevaluaciones
- Superar el examen final con nota superior al 60%

FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning

Duración: 80 h



Titulación Otorgada

Negociación y contratación internacional



Título emitido por



PREVEN SYSTEM

Unidad didáctica 1. Negociación de operaciones de comercio internacional

- 1.1. Preparación de la negociación internacional
- 1.2. Desarrollo de la negociación internacional
- 1.3. Técnicas de la negociación internacional
- 1.4. Consolidación de la negociación internacional
- 1.5. Estilos de negociación comercial

Unidad didáctica 2. Técnicas de comunicación y relaciones comerciales internacionales

- 2.1. Los procesos de comunicación y las relaciones comerciales.
- 2.2. Tipos de comunicación
- 2.3. Actitudes y técnicas en la comunicación
- 2.4. La información telefónica y presencial. Transmisión y recepción de mensajes.
- 2.5. La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales
- 2.6. La comunicación escrita en el comercio internacional
- 2.7. Relaciones públicas en el comercio internacional.
- 2.8. Internet como instrumento de comunicación

Unidad didáctica 3. El contrato de compraventa internacional

- 3.1. Regulación de la compraventa internacional
- 3.2. Reglas de la Cámara de Comercio Internacional de París.
- 3.3. El contrato de compraventa internacional:

Unidad didáctica 4. Los contratos de intermediación comercial

- 4.1. Intermediación comercial internacional
- 4.2. Contrato de agencia
- 4.3. Contrato de distribución
- 4.4. Selección de agentes y/o distribuidores en el exterior
- 4.5. Métodos de motivación, perfeccionamiento y temporalización de la red de ventas internacional: agentes comerciales, distribuidores y proveedores.

Unidad didáctica 5. Otras modalidades contractuales en el comercio internacional

- 5.1. Contrato de transferencia tecnológica
- 5.2. Contrato de Joint venture
- 5.3. Contrato de franquicia

Unidad didáctica 6. El arbitraje comercial internacional

- 6.1. Vías de prevención y resolución conflictos derivados del contrato.
- 6.2. Principales organismos arbitrales.
- 6.3. El procedimiento arbitral internacional: