



**INESEM**  
Instituto Europeo de  
Estudios Empresariales

## ***Programa Superior en Comercio Internacional***

# Programa Superior en Comercio Internacional

**Duración:** 250 horas

**Precio:** 0 € \*

**Modalidad:** Online

\* 100 % bonificable para trabajadores.

## Descripción

Hoy en día la globalización carecería de sentido sin los mercados internacionales, los cuales están transformando las empresas, no solamente en su estrategia de ventas, marketing, posicionamiento de producto-servicio-marca-empresa y mercado, sino que afecta a todos los eslabones de la producción y, en suma, al total de la gestión de la cadena de suministro, desde la recepción y acopio de materia primas hasta que el producto final está a disposición de los mercados y clientes exteriores. El presente Programa Superior dotará al alumno de los conocimientos necesarios relativos al mundo del comercio y de las relaciones internacionales, desarrollando habilidades técnicas y directivas que les p



## *A quién va dirigido*

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

## *Objetivos*

- Dotar de la visión, los conocimientos y habilidades necesarias para dirigir y gestionar los negocios en mercados internacionales, organizando las operaciones asociadas a los mismos.
- Dotar de las herramientas prácticas para llevar a cabo labores de dirección relacionadas con el comercio y las inversiones internacionales.

## *Para que te prepara*

El presente Programa Superior dotará al alumno de los conocimientos necesarios relativos al mundo del comercio y de las relaciones internacionales, desarrollando habilidades técnicas y directivas que les permitan desarrollar su trayectoria profesional en este campo.

## *Salidas laborales*

Consultoras, Comercio Exterior, Marketing, Logística.



## Metodología

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. También se adjunta en CDROM una guía de ayuda para utilizar el campus online.

La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

## Materiales didácticos

- Manual teórico 'Comercio Internacional. Vol 1'
- Manual teórico 'Comercio Internacional. Vol 2'



## ***Profesorado y servicio de tutorías***

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta con rapidez.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



## ***Plazo de finalización***

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada.

## ***Campus virtual online***

Especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de INESEM ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

## ***Club de alumnos***

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

## ***Revista digital***

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

+ Información Gratis

## Programa formativo

### MÓDULO 1. COMERCIO INTERNACIONAL

#### TEMA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL

Introducción

Recorrido histórico

Ventajas del Comercio Internacional

Operaciones del Comercio Internacional

Elementos que componen el Comercio Internacional

#### TEMA 2. SUJETOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Introducción

El empresario individual y el ejercicio del comercio en Europa y en España

El empresario social

Las sociedades en España y en el extranjero

Cooperación y concentración entre sociedades

Incidencias en el derecho comunitario

#### TEMA 3. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PARTICIPANTES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Las organizaciones internacionales

Los organismos especializados de las Naciones Unidas

Organizaciones Internacionales de ámbito regional

#### TEMA 4. RÉGIMEN JURÍDICO ESPAÑOL DEL COMERCIO EXTERIOR

Marco normativo general del comercio exterior en España

Influencias de las disposiciones de la Unión Europea

Política comercial multilateral

### MÓDULO 2. CONTRATACIÓN INTERACIONAL

#### TEMA 5. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

La contratación internacional

Los principios sobre los contratos internacionales

Concepto, elementos y clasificación del contrato internacional

Formación del contrato

Cumplimiento del contrato

Cláusulas contractuales

#### TEMA 6. DETERMINACIÓN DEL RÉGIMEN JURÍDICO

Introducción

Ley aplicable al contrato internacional

El Convenio de Roma de 1980 y el Reglamento de Roma I

La Ley reguladora del contrato internacional al amparo del Reglamento de Roma I

Acción de las normas imperativas

#### TEMA 7. COMPRAVENTA INTERNACIONAL

La compraventa internacional

Libertades comunitarias: la libre circulación de mercancías

La Lex Mercatoria

La Convención de Viena de 1980 aplicada a la compraventa internacional

Los INCOTERMS

#### TEMA 8. DISTINTAS MODALIDADES DE CONTRATO

Contratos de intermediación comercial

El transporte internacional

Contratos de financiación

+ Información Gratis

Contratos de seguros

### **TEMA 9. VÍAS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

Controversias en el ámbito del comercio internacional

Vías de jurisdicción estatal

El arbitraje internacional

Compatibilidad entre arbitraje y la vía judicial

## **MÓDULO 3. TRIBUTACIÓN Y FINANCIACIÓN COMERCIAL**

### **TEMA 10. EL FENÓMENO DE LA DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL**

Origen de la doble imposición internacional

La doble imposición internacional

Eliminación de la doble imposición internacional

### **TEMA 11. EL FLUJO DOCUMENTAL DEL COMERCIO EXTERIOR**

Introducción

¿De qué tipo de documentos estamos hablando?

Consejos prácticos para la elaboración de documentos de comercio exterior

### **TEMA 12. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES**

Introducción

Factores empresariales determinantes de la selección del medio de pago

El cheque

Transferencias bancarias

Orden de pago documentaria

Créditos documentarios

Remesa documentaria

## **MÓDULO 4. MARKETING Y E-COMMERCE**

### **TEMA 13. EL MARKETING EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

La organización de la empresa multinacional

Investigación comercial en el ámbito internacional

El riesgo de realizar inversiones en países extranjeros

El marketing segmentado

Factores incontrolables. Los entonos

Características de la empresa internacional con éxito

Misión del Marketing internacional

Elementos de plan de marketing internacional

Estrategias de marketing internacional

### **TEMA 14. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO**

Introducción

Concepto de comercio electrónico

Categorías del comercio electrónico

¿Qué aporta el comercio electrónico a la empresa?

Aplicaciones de comercio electrónico en la empresa

## **MÓDULO 5. LOGÍSTICA COMERCIAL**

### **TEMA 15. LOGÍSTICA EN LA EMPRESA**

Introducción

El flujo de bienes y servicios

El rol de la gestión logística en el servicio al cliente

Logística, integración y estrategia

El sistema logístico

La empresa sin fronteras

¿Cómo optimizar el flujo de bienes y servicios?

+ Información Gratis

**TEMA 16. COSTE, CONTROL Y GESTIÓN INTEGRADA DE INVENTARIOS**

Idea global y presentación

Costos de inventarios

Control de inventarios

Gestión integrada de inventarios

**TEMA 17. PLANIFICACIÓN Y SIMULACIÓN DE ESTRATEGIAS DE REAPROVISIONAMIENTO**

Planificación del reaprovisionamiento

Simulación dinámica de estrategias de reaprovisionamiento