Asesoramiento y Formación en Gestión Empresarial

CURSO SUPERIOR EN

COMERCIO INTERNACIONAL

Formación ONLINE

"Una forma diferente de entender la formación"



cognitiom@cognitiom.com

OBJETIVOS

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 materias primas hasta que el producto final está a disposición de los mercados y clientes exteriores. Todo ello obliga a la sociedad actual a contar con profesionales, directivos y líderes que tengan una profunda preparación de todas las variables que afectan a las empresas cuando acuden a los mercados internacionales y a su vez, que sean capaces de aprovechar las técnicas y herramientas disponibles para crear oportunidades de negocio dentro y fuera de nuestras fronteras.

Este curso online en Comercio Internacional de 300 horas, ofrece la posibilidad de aprender todos los conocimientos necesarios para operar a través del comercio internacional y decidir cómo se aplican, se dirigen y gestionan en la empresa.

El contenido del Curso se divide en varias unidades temáticas, agrupadas en diferentes módulos:

1.- Comercio internacional
2.- La Contratación internacional
3.- Tributación y Financiación comercial
4.- Marketing y E-commerce
5.- Logística comercial

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

El curso superior en Comercio Internacional se dirige a todos aquellos estudiantes, recién graduados o profesionales que deseen actualizar, ampliar o adquirir los conocimientos y competencias necesarias para desempeñar su labor profesional en el apasionante mundo del Comercio Internacional.

METODOLOGÍA DE ESTUDIO

Este curso se imparte con metodología **100% Online** y flexible; el alumno decide cuándo y dónde lo realiza. El curso se realiza en nuestro Campus

Virtual con el apoyo de un dinamizador que acompaña al alumno durante toda su formación.

Cognitiom ofrece un trato cercano a sus alumnos, atendiéndoles activamente y facilitando en todo momento la consecución de los objetivos de aprendizaje del alumno.

DURACIÓN

La duración del curso es de **250 horas** lectivas. El tiempo de **acceso** a nuestro Campus Virtual para la realización del curso es de **4 MESES** desde la recepción de las claves por el alumno.

IMPORTE

- IMPORTE ORIGINAL: ~~1.500 €~~
- **DESCUENTO:** **50%**
- IMPORTE ACTUAL: **750 €**

TITULACIÓN

Finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá diploma acreditativo como "**PROGRAMA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL**", expedido por COGNITIOM Formación, entidad especializada en formación para profesionales y empresas, y avalada por su condición de socio de la **Asociación Española de Calidad.**

BOLSA DE TRABAJO

Todos nuestros alumnos dispondrán, con carácter **gratuito,** del servicio de **Bolsa de Trabajo y Prácticas** con el objetivo de que puedan mejorar profesionalmente.

FINANCIACIÓN

Esta formación **se puede financiar** de manera fraccionada en cómodas cuotas. Consultar con nuestros asesores comerciales.

PROGRAMA

MÓDULO 1. 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. Introducción
2. El empresario individual y el ejercicio del comercio en Europa y en España
3. El empresario social
4. Las sociedades en España y en el extranjero
5. Cooperación y concentración entre sociedades
6. 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

MÓDULO 2. 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. Introducción
2. Ley aplicable al contrato internacional
3. El Convenio de Roma de 1980 y el Reglamento de Roma I
4. La Ley reguladora del contrato internacional al amparo del Reglamento de Roma I
5. Acción de las normas imperativas

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 3. TRIBUTACIÓN Y FINANCIACIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL FENÓMENO DE LA DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL

1. Origen de la doble imposición internacional
2. La doble imposición internacional
3. Eliminación de la doble imposición internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL FLUJO DOCUMENTAL DEL COMERCIO EXTERIOR

1. Introducción
2. ¿De qué tipo de documentos estamos hablando?
3. Consejos prácticos para la elaboración de documentos de comercio exterior

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

1. Introducción
2. Clasificación de los pagos
3. Factores empresariales determinantes de la selección del medio de pago
4. El cheque
5. Tipos de cheques
6. Sistemas de gestión de cobros de los cheques en los bancos
7. Regulación
8. Transferencias bancarias
9. Regulación de las transferencias bancarias
10. Orden de pago documentaria
11. Créditos documentarios
12. Tipos de Crédito Documentario
13. Contenidos y regulación del Crédito Documentario
14. Remesa bancaria
15. Remesa Simple
16. Remesa Documentaria

MÓDULO 4. MARKETING Y E-COMMERCE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING

1. Concepto de Marketing
2. El Marketing en la Empresa
3. Marketing estratégico
4. Marketing operativo
5. Marketing-mix

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL MARKETING EN EL COMERCIO INTERNACIONAL (I)

1. La organización de la empresa multinacional
2. Investigación comercial en el ámbito internacional
3. El riesgo de realizar inversiones en países extranjeros

4. El marketing segmentado
5. Factores incontrolables. Los entornos
6. Características de la empresa internacional con éxito
7. Misión del Marketing internacional
8. Elementos de plan de marketing internacional
9. Estrategias de marketing internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL MARKETING INTERNACIONAL (II)

1. Política internacional de producto
2. Política internacional de distribución
3. Política internacional de comunicación
4. Política internacional de precio

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Introducción
2. Concepto de comercio electrónico
3. Categorías del comercio electrónico
4. B2B: Business-to-Business (Comercio electrónico entre empresas)
5. B2C: Business-to-Custumer (Comercio electrónico entre la empresa y el consumidor)
6. ¿Qué aporta el comercio electrónico a la empresa?
7. Mejoras en la distribución
8. Comunicaciones de mercado
9. Aplicaciones de comercio electrónico en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Introducción
2. Ventajas para los clientes
3. Ventajas para las empresas
4. Inconvenientes de comercio electrónico en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ¿CÓMO ESTAR PRESENTES EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO?

1. Introducción
2. Elementos de una tienda on-line
3. Medios de pago
4. Tarjetas inteligentes
5. Monederos electrónicos
6. Dinero electrónico
7. Ventajas e inconvenientes de las formas de pago
8. Mecanismos de seguridad en los medios de pago electrónicos
9. Costes en instalación de las formas de pago

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FISCALIDAD DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Introducción
2. Incidencia en el comercio electrónico
3. Imposición directa
4. Imposición indirecta
5. Impuesto sobre valor añadido (I.V.A)
6. Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD)
7. Impuestos Especiales (II.EE.)

8. Perspectiva española

MÓDULO 5. LOGÍSTICA COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOGÍSTICA EN LA EMPRESA

1. Introducción
2. El flujo de bienes y servicios
3. El rol de la gestión logística en el servicio al cliente
4. Logística, integración y estrategia
5. El sistema logístico
6. La empresa sin fronteras
7. ¿Cómo optimizar el flujo de bienes y servicios?

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COSTES DE INVENTARIO

1. Introducción
2. Costes de almacenamiento
3. Costes de lanzamiento del pedido
4. Costes de adquisición
5. Costes de ruptura de stock

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTROL DE INVENTARIOS

1. Introducción
2. Medida de los stocks
3. Clasificación de los materiales
4. Recuento de stocks

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN INTEGRADA DE INVENTARIOS

1. Introducción
2. Reaprovisionamiento con demanda programada
3. Técnicas de DRP: Métodos de Brown y Martin
4. Aplicación de las técnicas "DPR"

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SIMULACIÓN DINÁMICA DE ESTRATEGIAS DE REAPROVISIONAMIENTO

1. Introducción
2. Simulación dinámica de sistemas
3. Características de los procesos reales
4. Elementos de un sistema dinámico
5. Simbología
6. Software de simulación de dinámica de sistemas
7. Aplicación de las técnicas de simulación