

CURSO

NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL
-CERTIFICADO POR LA UNIVERSIDAD NEBRIJA CON 4
ECTS-



MAS1127



DESTINATARIOS

El **Curso en Negociación y Contratación Internacional** está destinado a todas aquellas personas que pretendan adquirir todos los conocimientos necesarios en este ámbito profesional y poder desarrollarlos de forma eficiente en el mundo laboral.

Permite conocer 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. 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
100H 

MODALIDAD
ONLINE 
*La modalidad incluye módulos con clases en directo

CURSO INICIAL
ONLINE 

TUTORIAS
PERSONALIZADAS 

IDIOMA
ESPAÑOL 

DURACION
HASTA UN AÑO 
*Prorrogable

IMPORTE

VALOR ORIGINAL: ~~2080 €~~
VALOR ACTUAL: 520 €

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “**NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL**”, de ESNECA BUSINESS SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

REDES SOCIALES

- | | |
|--|---|
|  @esneca.business.school |  linkedin.com/school/esneca-business-school |
|  esneca.com |  facebook.com/esnecaschool |
|  @esneca |  esneca.com/blog-esneca |

CONTENIDO FORMATIVO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. Preparación de la negociación internacional.
2. Desarrollo de la negociación internacional.
3. Técnicas de la negociación internacional.
4. Consolidación de la negociación internacional.
5. Estilos de negociación comercial.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

1. Los procesos de comunicación y las relaciones comerciales.
2. Tipos de comunicación.
3. Actitudes y técnicas en la comunicación.
4. La información telefónica y presencial. Transmisión y recepción de mensajes.
5. La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales.
6. La comunicación escrita en el comercio internacional.
7. Relaciones públicas en el comercio internacional.
8. Internet como instrumento de comunicación.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. Regulación de la compraventa internacional.
2. Reglas de la Cámara de Comercio Internacional de París.
3. El contrato de compraventa internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS CONTRATOS DE INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

1. Intermediación comercial internacional.
2. Contrato de agencia.
3. Contrato de distribución.
4. Selección de agentes y/o distribuidores en el exterior.
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

1. Contrato de transferencia tecnológica.
2. Contrato de Joint venture.
3. Contrato de franquicia.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

1. Vías de prevención y resolución conflictos derivados del contrato.
2. Principales organismos arbitrales.
3. El procedimiento arbitral internacional.