

CURSO SUPERIOR DE COMERCIO INTERNACIONAL

La Cámara de Comercio e Industria de Salamanca organiza la primera edición del Curso Superior de Comercio Internacional destinado a empresas exportadoras y a empresas que tengan previsto elaborar y ejecutar un Plan de Internacionalización; además de alumnos que se encuentran en los últimos años de carrera o bien a recién titulados que deseen especializarse en esta materia. Los alumnos del Curso entrarán a formar parte de una bolsa de trabajo específica para esta área.

Este curso se desarrollará **del 4 de febrero al 29 de abril**.

METODOLOGÍA: curso de carácter eminentemente práctico. Se trabajará sobre una completa base teórica, pero la práctica será esencial.

El temario está dividido en módulos, cada módulo será impartido por un especialista en la materia. Durante el curso habrá diversos ejercicios a realizar que servirán para calificar la nota final del alumno y la consecución del título.

Al final del curso cada alumno deberá presentar un proyecto final en la que se pongan en práctica los conocimientos aprendidos durante el mismo.

Se entregará el diploma acreditativo del curso si el alumno cumple con los requisitos anteriormente especificados.

HORARIO: el curso se celebrará los jueves y viernes, de 17.00 a 22.00 h; sábados, de 9.00 h a 14.00 h.

Excepciones: - Miércoles 24, jueves 25, viernes 26 y sábado 27 de marzo habrá curso.

- La semana del 15 al 21 de marzo no habrá curso
- La semana del 29 de marzo al 4 de abril no habrá curso.
- La semana del 19 al 25 de abril no habrá curso.

LUGAR DE CELEBRACIÓN: Plaza Sexmeros, s/ n. 37001 Salamanca (sede Cámara de Comercio).

PRECIO: 450 € con posibilidades de pagar la matrícula en dos plazos (a través de domiciliación bancaria). Incluye material del curso y los medios necesarios para la realización del mismo.

Número de cuenta bancario: Caja Duero 2104 0000 16 3016013946.

PROGRAMA: el objetivo del programa busca agrupar los principales aspectos que necesitará desarrollar la empresa de cara a su internacionalización, ya sea de exportación o de importación.

Los módulos marcan la diferencia de los distintos temas objeto de estudio, pero el curso se plantea como el desarrollo y estudio de un Plan de Internacionalización. Todo el contenido del mismo está relacionado.

Módulo I. Fundamentos del comercio internacional. Internacionalización de la actividad económica. Entorno económico internacional. Organismos económicos internacionales. El sector exterior de la economía española.

Módulo II. Auditoría de la empresa. El Comercio Exterior y sus implicaciones en el plan estratégico de la empresa. Proceso de reflexión estratégica. Factores críticos de éxito en un entorno internacional. Análisis de las capacidades y fortalezas de la empresa. Diagnóstico del potencial internacional. Ventajas competitivas. Estrategias para la internacionalización.

Módulo III. La información en comercio internacional. Necesidad de información técnica y comercial. Búsqueda de información sobre mercados exteriores. Centros, organismos e instituciones productores de información. Legislación, convenios y acuerdos internacionales. Investigación de mercados. Planificación de mercados.

Módulo IV. Organismos oficiales. Instituto de Comercio Exterior (ICEX) e instituciones autonómicas. Cámaras de Comercio. Misiones Comerciales Directas e Inversas. Feria Internacionales. Planes o Programas de ayudas a la Internacionales.

Módulo V. Marketing Internacional. Entorno internacional. Teoría y Práctica del Comercio Internacional. Estrategia y Planificación. Investigación de mercados. Selección de mercados. Operativa de marketing en el exterior. El proceso de la oferta.

Módulo VI. Finanzas en el comercio internacional. Medios de pago y cobro. El control de cambios y la liberalización del mercado de capitales. Coberturas de riesgo de cambio. Financiación de las exportaciones –importaciones. Financiación a largo plazo. Cobertura de riesgos en la exportación. Créditos oficiales FAD y OCDE.

Módulo VII. Proceso operativo y aduanero. Concepto origen-destino. Régimen jurídico fiscal de la UE. Funcionamiento de la aduana. Normativa y gestión aduanera. Gestión aduanera en terceros países. Países con tratados sobre libre comercio. Declaración de valor.

Módulo VIII. Logística y transporte internacional. La cadena logística: su importancia. Logística del aprovisionamiento. JIT/ SCM. Logística de producción y logística integral. Incoterms 2000. Transporte internacional. Sistemas de información y seguimiento.

Módulo IX. Contratación internacional. Entorno jurídico internacional. Sujetos Operativos del Contrato de Comercio Internacional. Documentos preparatorios. Perfeccionamiento del contrato internacional. Modalidades de contratos y su clasificación. El contrato internacional de compraventa, principales cláusulas. Contrato agencia, asociación y franquicia. El Arbitraje Internacional.

Módulo XI. Internet en el comercio internacional. Escenario del E-Commerce. B2B Comercio electrónico entre empresas. B2C Comercio electrónico empresa/cliente. Mecanismos cobro/pago en E-Commerce. La logística en el E-Commerce. Web española exportadora.

Módulo XII. Gestión documental. Estudio práctico de los documentos más relevantes en la operativa internacional.

Módulo XIII. Protocolo en el comercio internacional. Diversidad cultural. Comunicación intercultural. Hábitos, usos, costumbres y status. Técnicas de comunicación. Negociación Comercial y sus técnicas. Protocolo internacional. Tratamiento. Rangos. Preparación del encuentro.

FICHA DE INSCRIPCIÓN

Nombre		DNI
Dirección		
Teléfono	Teléfono móvil	
Correo electrónico		
Empresa		CIF
Actividad		
Dirección		
Teléfono	Fax	
Correo electrónico		

