

PROFESORADO

D. Eduardo Díaz. Economista y Consultor en Comercio Internacional para diferentes empresas.

D. Javier Marcos. Abogado y Consultor en Comercio Internacional para diferentes empresas.

D. Fco. Javier Yúfera. Abogado y Consultor en Comercio Internacional. Experto formador en numerosas organizaciones y empresas a nivel nacional.

Dña. Inés Amado Nin. Abogada y Consultora en Comercio Internacional.

D. Carlos Enrile d'Outreligne. Formador experto en Nuevas Tecnologías aplicadas al Comercio Internacional. Fundador de Computer Contact.

Human Profit Consulting. Consultora especializada en la formación en Habilidades Directivas.

D. Remigi Palmés. Licenciado en Management Internacional. Consultor estratégico en gestión y dirección de PYMES. Formador en Dirección de Empresas y Comercio Internacional.

Futuver Consulting, S.L. Compañía de referencia en los Servicios Tecnológicos y Consultoría de Gestión. Formadores en el campo de la comercialización a nivel internacional.

J&A Garrigues Abogados y Asesores Tributarios. Despacho Internacional de reconocido prestigio. Formadores habituales en diferentes áreas.

AENOR. Asociación Española de Normalización y Certificación. Expertos en la normativa de calidad.

Programa Superior en Gestión de

Comercio Internacional

9ª Edición

CALENDARIO LECTIVO

OCTUBRE 2013						
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

NOVIEMBRE 2013						
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

DICIEMBRE 2013						
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23/30	24/31	25	26	27	28	29

ENERO 2014						
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

FEBRERO 2014						
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28		

MARZO 2014						
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24/31	25	26	27	28	29	30

ABRIL 2014						
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

00 día lectivo

00 día no lectivo



Cámara
Oviedo

Cámara de Comercio de Oviedo. Área de Formación.

c/ Quintana, 32 - Oviedo (33009). Tel.: 985 20 75 75
Fax: 985 20 72 01. E-mail: formacion@camara-ovi.es
www.camara-ovi.es

Síguenos en:



Cámara
Oviedo

Programa Superior en Gestión de Comercio Internacional. 9ª Edición

OBJETIVOS:

El presente Programa Superior centra sus finalidades en formar a los participantes en todas las áreas que intervienen dentro del Comercio Internacional, persiguiendo los siguientes objetivos concretos:

- Formar a especialistas en Comercio Internacional, proporcionado una alta cualificación en este ámbito.
- Capacitar para realizar un desempeño profesional en el área Internacional en empresas de cualquier sector.
- Actualizar y mejorar los conocimientos en esta materia para profesionales.

La metodología a utilizar combina la capacitación teórica y la aplicabilidad práctica trabajando a partir de casos prácticos especialmente diseñados por profesionales de reconocido prestigio y experiencia en el terreno internacional. De esta manera se consigue proporcionar los conocimientos y herramientas necesarios que facilitaran y propiciaran el desarrollo profesional de los participantes en empresas.

La estructura modular planteada, proporciona una visión amplia de todos los elementos que intervienen en la internacionalización de las empresas, y facilita la incorporación al mercado laboral en organizaciones que desarrollen actividad en el ámbito del Comercio Exterior.

DIRIGIDO A:

Personal de empresas con actividad internacional que deseen consolidar y ampliar sus conocimientos en la materia.

Titulados universitarios que deseen desarrollar su carrera profesional en el ámbito de la gestión del Comercio Internacional.

DURACIÓN, CALENDARIO Y HORARIOS:

La duración del Programa Superior en Gestión de Comercio Internacional es de 245 horas lectivas, del 21 de octubre de 2013 al 11 de abril de 2014. Se desarrollará en sesiones de lunes a viernes de 18.00 a 22.00 horas, en semanas alternas.

Durante la realización del Programa, los alumnos elaborarán en grupo, un Proyecto Final, que será presentado en mayo.

MATRÍCULA:

El plazo de inscripción al Programa Superior es del 1 de junio al 17 de octubre de 2013.

El importe de la matrícula es de 2.900€, con un 15% de descuento para las empresas de la demarcación de la Cámara de Comercio de Oviedo que se hallen al corriente del pago de la cuota cameral y para las personas en situación de desempleo (previa acreditación).

Se aplicará un descuento del 10 % sobre el importe de la matrícula, a las inscripciones formalizadas antes del 31 de julio (descuentos no acumulables).

El número total de plazas es de 30, y se adjudicarán por riguroso orden de matriculación. Se considera inscripción formalizada una vez se haya abonado el importe de la matrícula.

Programa de Contenidos

Estudio del Entorno y Estudio del Mercado (16 horas). Del 21 al 24 de octubre de 2013

- Instituciones promotoras de la internacionalización en Asturias (ICEX, Cámaras, IDEPA, Asturex).
- Programas oficiales de ayuda a la internacionalización.
- Fuentes públicas y privadas de información de mercados internacionales.
- Estudios de mercados internacionales (objeto y metodología de estudio).
- El Plan de Búsqueda de Información.

Incoterms (12 horas).

Del 05 al 07 de noviembre de 2013

- Incoterms 2010: concepto, funciones, novedades 2010 y criterios de selección.
- Correcta utilización de los Incoterms 2010.
- Incoterms y cálculo de precios de exportación.
- Incoterms y régimen de responsabilidad ante siniestros.
- Incoterms y cálculo de costes de importación.

Comercio Internacional y Nuevas Tecnologías (12 horas).

Del 19 al 21 de noviembre de 2013

- Búsqueda de información en Internet para exportar: Datos sobre el país, mercado, barreras de acceso, importadores distribuidores.
- Promoción de las exportaciones a través de Internet: La web de la empresa exportadora y su posicionamiento en los mercados de destino
- Difusión de la web: Campañas de Adwords orientadas a mercados exteriores
- Redes sociales y comercio exterior: Mitos y realidades
- Análisis de las visitas recibidas y acciones a tomar: Google Analytics
- El comercio electrónico como canal de exportación

Financiación y Formas de Pago Internacional (20 horas).

Del 25 al 29 de noviembre de 2013

- Vías públicas de financiación internacional.
- Vías privadas bancarias de financiación internacional: prefinanciación, financiación, descuento comercial internacional, factoring, forfaiting y confirming.
- Seguros financieros: seguro de cambio, seguro de tipo de interés y seguro de crédito a la exportación.
- Formas de pago simples: swift, cheques, remesas simples y remesas electrónicas.
- Formas de pago documentarias: CAD, remesas documentarias y créditos documentarios.

Negociación Internacional (12 horas).

Del 10 al 12 de diciembre de 2013

- La negociación y la visión empresarial.
- Estilos de negociación.
- La negociación internacional.
- Herramientas de comunicación.
- Hablar en público.

Contratación en la Compraventa Internacional (16 horas). Del 16 al 19 de diciembre de 2013

- Contratos internacionales: caracteres, derecho aplicable y vías de resolución de conflicto
- Contrato de compraventa internacional.
- Contrato de distribución.
- Contrato de agencia
- Contratos de franquicia internacional.
- Otras modalidades de colaboración con socios locales

Aduanas y Fiscalidad en el Comercio Internacional (20 horas). Del 13 al 17 de enero de 2014

- Aduana y Arancel Comunitario (TARIC).
- Aduana y derechos de importación.
- Aduana, derechos de exportación y ayudas fiscales y parafiscales a la exportación.
- Despacho aduanero de import-export.
- Regímenes aduaneros especiales.
- Gestión del comercio intracomunitario : IVA, Intrastat y Modelo 349. aduanero, con especial incidencia en documentación y costes.
- Análisis del flujo documental necesario para llevar a cabo operaciones de compra-venta internacional.

Estrategias de comercialización (20 horas).

Del 27 al 31 de enero de 2014

- Diagnóstico empresarial previo a la salida a mercados internacionales.
- Plan de Marketing Internacional: Contenido, Elaboración, Fases.
- Planificación estratégica - Matrices DAFO y su explotación.
- Estrategias genéricas y específicas de comercialización internacional.
- Selección de mercados y países.
- Segmentación de mercados internacionales.
- El Plan Estratégico de internacionalización.

Logística en el Comercio Internacional (20 horas).

Del 03 al 07 de febrero de 2014

- La cadena logística internacional. Formas y operadores.
- Organización del transporte internacional. Transportes marítimo, aéreo, carretera, ferrocarril, multimodal y seguro de transporte internacional.
- Elección de alternativas logísticas. Unidades de carga, envases y embalajes.
- Documentación del comercio exterior. Flujos y documentos en el comercio exterior.
- Análisis de las herramientas necesarias para aprender a gestionar toda la cadena logística a nivel internacional.
- Análisis de los distintos medios de transporte internacional, del seguro de transporte internacional y del despacho con especial incidencia en documentación y costes.
- Análisis del flujo documental necesario para llevar a cabo operaciones de compra-venta internacional.

Cómo vender en el extranjero (20 horas).

Del 17 al 21 de febrero de 2014

- El Plan Operativo de Mercado.
- Estrategia de acceso / política de distribución: contratación internacional de canales de distribución. La cooperación internacional.
- Política de producto: estandarización y adaptación. Productos y Servicios.
- Política de precios.

- Política de promoción, comunicación y RR.PP.
- Política de calidad de servicio.
- Organización de la empresa internacionalizada.

Propiedad Industrial Internacional. Patentes. Calidad (16 horas). Del 24 al 27 de febrero de 2014

- Propiedad Intelectual.
- Marcas y otros signos distintivos.
- Patentes y otros modos de protección de las creaciones industriales.
- Infraestructura de la calidad. ISOS y normalización. Modelo europeo de aseguramiento y gestión de la calidad.

Gestión Práctica de Compras Internacionales (20 horas). Del 10 al 14 de marzo de 2014

- Prácticas de Incoterms (cálculo de costes de importación y riesgos para importador).
- Prácticas de Contratación (interpretación de contratos de compraventa y distribución internacional).
- Prácticas de Fiscalidad (clasificación arancelaria, cálculo de derechos de importación, IVA, Intrastat y Modelo 349).
- Prácticas de Formas de pago (análisis y apertura de créditos documentarios de importación).
- Prácticas de Financiación (cálculo de costes de financiación de importaciones).
- Prácticas de Transporte y Seguro de Transporte (análisis documental y cálculo de costes del transporte y del seguro de transporte).

Management Internacional y Habilidades Directivas (20 horas). Del 24 al 28 de marzo de 2014

- Visión estratégica en un mundo globalizado.
- Tipos de organización, Características de las empresas y directivos.
- La planificación estratégica.
- El plan de empresa.
- Herramientas de control y gestión.
- Habilidades directivas para gestionar una empresa en un entorno globalizado.

Gestión Práctica de Ventas Internacionales (20 horas). Del 07 al 11 de abril de 2014

- Prácticas de Incoterms (cálculo de precios de exportación y riesgos para exportador).
- Prácticas de Contratación (interpretación de contratos de compraventa, distribución y agencia internacionales).
- Prácticas de Fiscalidad (cálculo de derechos a la exportación, IVA, Intrastat y Modelo 349).
- Prácticas de Formas de pago (interpretación y gestión de créditos documentarios de exportación).
- Prácticas de Financiación (cálculo de costes de financiación de exportaciones).
- Prácticas de Transporte y Seguro de Transporte (análisis documental y cálculo de costes y del seguro del transporte)

Proyecto Final.

- Elaboración de un trabajo multidisciplinar de exportación (fuera de la UE) en grupo.
- Presentación pública del trabajo.