

Cámara

Oviedo

PROGRAMA SUPERIOR GESTIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL



Cámara
Oviedo

 **ISDE**
Law Business School

Fecha de inicio: 16 de noviembre de 2021

Fecha de finalización: 10 de mayo 2022

Horario: Martes y Jueves de 16:00 a 20:00

Duración: 150 horas.

Lugar de impartición: Cámara de Comercio de Oviedo.

Matrícula: 3.500€

Proceso de inscripción: los interesados preinscritos realizarán una entrevista telefónica con el Director del Curso Superior de Gestión del Comercio Internacional en la que se valorarán sus conocimientos, aptitudes e interés en la formación correspondiente a este Curso

Información e inscripciones:

Cámara de Comercio de Oviedo

formacion@camara-ovi.es

985207575

INTRODUCCIÓN

Es indudable que la internacionalización de las empresas es una de las principales vías para su crecimiento y consolidación, por ello formarse en este ámbito es clave para poder facilitar con éxito los conocimientos, herramientas y destrezas profesionales a las empresas para su eficiente apertura y fortalecimiento de su presencia en los mercados internacionales, incluidos los electrónicos.

Para ello, el presente Programa Superior establece una estructura modular abarcando todas aquellas áreas, desde el acceso a los mercados internacionales hasta la gestión operativa que participan de las operaciones de comercio exterior; proporcionando una visión amplia e integradora de los elementos que intervienen en la internacionalización de las empresas, y facilitando la actividad laboral en organizaciones que se desarrollen en el ámbito del Comercio Exterior.

OBJETIVOS

- Formar a especialistas altamente cualificados en Comercio Internacional.
- Capacitar para realizar el desempeño profesional habitual en el área internacional de empresas de cualquier sector.
- Consolidar y ampliar los conocimientos de los profesionales relacionados con la gestión del comercio internacional.

DIRIGIDO A

- Personal de empresas con actividad internacional que desee consolidar y ampliar sus conocimientos.
- Titulados universitarios que deseen desarrollar su carrera profesional en el ámbito de la gestión del Comercio Internacional.
- Profesionales de otras áreas funcionales que deban desarrollar actividades relacionadas con el comercio internacional.

FORMATO Y DURACIÓN

Programa de formación *Executive* de 150 horas de duración, desarrollada en dos sesiones formativas semanales en horario de tarde en la sede de la Cámara de Comercio de Oviedo en la Calle Quintana nº 32.

ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

Asimismo, podrá proponerse la participación en actividades complementarias relacionadas con las materias propias del programa académico como sesiones, conferencias, talleres o seminarios de interés para el alumnado, que serían impartidas tanto en formato presencial como online (en algún caso podrían ser desarrolladas en inglés).

EVALUACIÓN

El alumnado del Programa Superior en Gestión del Comercio Internacional, para obtener una valoración positiva del mismo y el correspondiente certificado del Programa, deben asistir como mínimo al 80% de las sesiones, así como la elaboración y presentación pública de un Proyecto Final multidisciplinar de internacionalización.

MÓDULOS

01. ESTRATEGIA COMERCIO INTERNACIONAL

02. OPERATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

A person is seen from the side, pointing at a whiteboard in a meeting room. The whiteboard is covered with numerous sticky notes and has some text written on it, including "Reservar Criterios de Selección". The room has large windows with blinds in the background.

ESTRATEGIA DE COMERCIO INTERNACIONAL

1

PROGRAMA

MARKETING ESTRATÉGICO DE ACCESO A LOS MERCADOS INTERNACIONALES	10 H.
Selección e investigación de mercados exteriores	15 h.
Marketing operativo internacional	15 h.
Comercio Electrónico Internacional	15 h.

MARKETING ESTRATÉGICO DE ACCESO A LOS MERCADOS INTERNACIONALES

1. Entorno de la internacionalización en la empresa.
2. El Plan Estratégico de Internacionalización
3. Estrategias de acceso a los mercados internacionales

SELECCIÓN E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS EXTERIORES

1. Selección de mercados. Análisis de criterios.
2. Inteligencia e Investigación de mercados. Analítica de datos y Sistemas de Información de Mercados para la competitividad exterior.

MARKETING OPERATIVO INTERNACIONAL

1. El Plan de Marketing Internacional. Marketing-mix internacional.
2. Política de producto: estandarización y adaptación internacional de productos y servicios.
3. Política de precios. Cálculo y estrategias de precios en los mercados internacionales.
4. Política de distribución. Canales de distribución y estrategias de selección de canal.
5. Política de promoción y comunicación internacional.

COMERCIO ELECTRÓNICO INTERNACIONAL

1. Fundamentos de comercio electrónico internacional. Modelos de negocio en ecommerce.
2. Marketing Digital. Plan estratégico y operativo de marketing digital internacional.
3. Aspectos jurídicos y fiscales del comercio internacional.
4. Gestión operativa de las operaciones de ecommerce internacional.

2



**OPERATIVA DEL COMERCIO
INTERNACIONAL**

PROGRAMA

INCOTERMS	15 H.
Medios de pago/cobro y financiación de las operaciones internacionales.	15 h.
Contratación internacional	15 h.
Logística internacional	15 h.
Aduanas y fiscalidad internacional	15 h.
Taller práctico de venta en los mercados internacionales	10 h.
Taller práctico de compra en los mercados internacionales	10 h.

PROGRAMA

INCOTERMS

1. Conocimiento y aplicación de las condiciones de entrega en las reglas Incoterms (Internacional Commercial Terms) ICC 2020.
2. Análisis y gestión de riesgos y costes derivados de las obligaciones contenidas en los Incoterms® ICC 2020.
3. Herramientas de gestión de riesgos.
4. Generación del precio de exportación. Escandallaje. Análisis cadena de valor.

MEDIOS DE PAGO/COBRO Y FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES INTERNACIONALES.

1. Medios de pago/cobro simples y documentarios.
2. Fianzas y garantías internacionales.
3. Criterios de selección del medio de pago/cobro internacional.
4. Financiación internacional de las operaciones de importación / exportación

ADUANAS Y FISCALIDAD INTERNACIONAL

1. Gestión aduanera del comercio internacional.
2. Sistema de imposición indirecta en los mercados internacionales (IVA/VAT).
3. Planificación fiscal internacional.

CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

1. Fundamentos de la contratación internacional.
2. Gestión del riesgo en las operaciones internacionales.
3. Negociación internacional.
4. Características generales de las modalidades contractuales más usuales en el comercio internacional (compraventa, distribución, agencia, joint-venture, etc)

TALLER PRÁCTICO DE VENTAS INTERNACIONALES.

TALLER PRÁCTICO DE COMPRAS INTERNACIONALES.

LOGÍSTICA INTERNACIONAL

1. La cadena logística en las operaciones de comercio internacional.
2. Modos de transporte. Operativa de transporte: planificación, operación, desarrollo, ejecución y supervisión.
3. Entorno y regulación del transporte internacional. Obligaciones y derechos. Régimen de responsabilidad. Aspectos técnicos del transporte (vehículos, limitaciones, etc.). Formas de contratación.
4. Gestión operativa y documental de la cadena logística internacional. Documentación del comercio exterior. Flujos de mercancía y documentos en el comercio exterior.
5. Análisis y gestión de riesgos y costes logísticos. Protección física y aseguramiento de la mercancía.

FORMADORES

Claustro formado por expertos profesionales del sector del comercio internacional.

D. Fco. Javier Marcos Díez (Director)

Abogado, formador y consultor especialista en comercio internacional y emprendimiento empresarial con amplia experiencia asesorando a un gran número de empresas de diferentes sectores de actividad. Asimismo, es autor de varios libros relacionados con el comercio internacional

D. Eduardo Díaz López

Licenciado en Administración y Gestión de Empresas. Formación de Postgrado Comercio Internacional y Transporte. Formador en diversos programas de Comercio Internacional, a medida para empresas y en abierto colaborando con diferentes instituciones. Consultor de Comercio Internacional para empresas.

Dña. Inés Amado Nin

Responsable de asesoría jurídica de TK AIRPORT SOLUTIONS SA. Licenciada en Derecho y Máster en Derecho UE e Internacional. Especialista en licitaciones de organismos multilaterales por la Cámara de Comercio de España y Asturex.

D. Javier Arredondas Saiz

Licenciado en Marina Civil (Marine Engineer), de gran experiencia y formación en gestión logística, siendo actualmente Senior EPC Accounts & Renewable Energies Manager a nivel nacional para la multinacional de Forwarding danesa DSV

D. Pablo García García

CEO Infofuturo

CTO Health Tech International Solutions Inc.

Áreas de especialización: Tecnología, Innovación y Desarrollo – Visión estratégica – Dirección de Equipos – Consecución de Objetivos.



ISDE

Law Business School

Prestigio y reconocimiento internacional de ISDE (Instituto Superior de Derecho y Economía), escuela de negocios líder en rankings nacionales e internacionales.

Metodología que combina la capacitación teórica y la aplicabilidad práctica trabajando a partir de casos prácticos, proporcionando los conocimientos, herramientas y destrezas que facilitarán y propiciarán el desarrollo profesional de sus participantes.

Tiene suscritas múltiples alianzas con universidades nacionales y extranjeras, estas últimas de Europa, América y Asia. Por su especial vinculación y antigüedad destacamos:

ALIANZAS ACADÉMICAS NACIONALES



uc3m

Universidad
Carlos III
de Madrid

ALIANZAS ACADÉMICAS INTERNACIONALES



Georgetown
University

