

# IELOGIS

Instituto Europeo de Logística y Transporte



## MÁSTER EN NEGOCIACIÓN Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL

IELB007

[www.ielogis.com](http://www.ielogis.com)



Certificación universitaria internacional:



Escuela asociada a:



a3en

asociación española  
de escuelas de negocios

Reconocimiento de calidad:



**ICEEX**  
EXCELENCIA EDUCATIVA



## DESTINATARIOS

El **Máster en Negociación y Compraventa Internacional** va dirigido a todas aquellas personas que quieran especializarse en el desarrollo de técnicas de negociación internacional. A lo largo de la formación, el alumno estudiará el funcionamiento de la compraventa internacional, las barreras y obstáculos de los intercambios comerciales, así como la elaboración de ofertas en mercados exteriores. Además, el estudiante aprenderá a localizar y buscar proveedores potenciales y sabrá gestionar pedidos y tareas de facturación. Por otro lado, se formará también para adquirir las pautas de negociación internacional más efectivas de acuerdo a un modelo de comunicación estratégico específico. Asimismo, el contrato de compraventa exterior, la intermediación comercial y el arbitraje para la resolución de conflictos en el comercio son otras fuentes de estudio. Una vez finalizada la titulación, el alumno será capaz de liderar la negociación de una operación de comercio a escala global.



## MODALIDAD

Puedes elegir entre:

- **A DISTANCIA:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu domicilio el pack formativo que consta de los manuales de estudio y del cuaderno de ejercicios.
- **ON LINE:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu correo electrónico las claves de acceso a nuestro Campus Virtual donde encontrarás todo el material de estudio.

El alumno puede solicitar **PRÁCTICAS GARANTIZADAS** en empresas. Mediante este proceso se suman las habilidades prácticas a los conceptos teóricos adquiridos en el curso. Las prácticas serán presenciales, de 3 meses aproximadamente, en una empresa cercana al domicilio del alumno.



## DURACIÓN

La duración del curso es de 1200h.



## IMPORTE

Importe Original: ~~1320€~~

**Importe Actual: 660€**



## CERTIFICACIÓN OBTENIDA

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

IELOGIS, desde noviembre de 2016, y siguiendo su apuesta por la calidad, ha sido reconocida con el sello ICEEX de la excelencia y la calidad de la formación.

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

El alumno tiene la opción de solicitar junto a su diploma un Carné Acreditativo de la formación firmado y sellado por la escuela, válido para demostrar los contenidos adquiridos.

Además podrá solicitar una Certificación Universitaria Internacional de la Universidad Católica de Cuyo-DQ con un reconocimiento de 48 ECTS.



## CONTENIDO FORMATIVO

---

### UNIDAD FORMATIVA 1. INFORMACIÓN Y GESTIÓN OPERATIVA DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO ECONÓMICO, POLÍTICO Y JURÍDICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Comercio interior, exterior e internacional.
2. El sector exterior español.
3. Balanza de Pagos y otras magnitudes macroeconómicas.
4. Organismos Internacionales
5. La integración económica regional. Principales bloques económicos.
6. La Unión Europea

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. BARRERAS Y OBSTÁCULOS A LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES INTERNACIONALES.

1. Barreras arancelarias.
2. Barreras no arancelarias.
3. Medidas de defensa comercial.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUENTES DE INFORMACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

4. Información de comercio internacional.
5. Canales y fuentes de información en el comercio internacional.
6. Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional.
7. Gestión de la información de comercio internacional.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. BÚSQUEDA Y GESTIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Localización y búsqueda de clientes/proveedores internacionales.
2. Clasificación de los clientes/proveedores y criterios de organización.
3. Tipos de archivos de los clientes/proveedores.
4. Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores.
5. Control de clientes/proveedores internacionales.
6. Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores.

7. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional.

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONDICIONES DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

1. Operaciones de compraventa internacional.
2. Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional.
3. Condiciones de entrega en el comercio internacional, INCOTERMS.
4. Interpretación práctica de cada INCOTERM.

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. ELABORACIÓN DE OFERTAS EN COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional.
2. Oferta internacional.
3. Elementos de la tarifa de precios.
4. Presentación de la tarifa.

### UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE PEDIDOS Y FACTURACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Proceso documental de la operación comercial.
2. Orden de pedido.
3. Preparación del pedido. Lista de contenido.
4. Factura proforma.
5. Factura comercial.

### UNIDAD DIDÁCTICA 8. APLICACIONES INFORMÁTICAS EN LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Aplicaciones generales, función y utilidades.
2. Aplicaciones específicas: descripción, funciones y utilización.

### UNIDAD FORMATIVA 2. NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

#### 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.