

IELOGIS

Instituto Europeo de Logística y Transporte



MÁSTER EN CONTRATACIÓN Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA

IELC022

www.ielogis.com



Certificación universitaria internacional

Escuela asociada a:





DESTINATARIOS

El **Máster en Contratación y Técnicas de Negociación en el Transporte por Carretera** va dirigido a todas aquellas personas que quieran especializarse en la contratación y comercialización de servicios de transporte mercancías por carretera. A lo largo de la formación, el alumno estudiará la normativa que regula el contrato de transporte de mercancías por carretera, así como los derechos y obligaciones de las partes, la documentación que debe incluir el contrato y el régimen jurídico que trata las mercancías especiales, como productos peligrosos, perecederos o animales vivos. Una vez adquiridos estos conocimientos, el estudiante conocerá las funciones de los distintos agentes que intervienen en este sector, como los transportistas, los consignatarios, los agentes de aduanas y otros operadores logísticos. Además, estudiará las responsabilidades de cada grupo y las reglas generales del CIM, así como los convenios CMR y TIR. Por otro lado, el alumno también se formará en transporte de viajeros, estudiando conceptos como los transportes regulares y el régimen concesional, la normativa especial del transporte escolar o las características, autorizaciones y requisitos que deben cumplir los negocios de transporte internacional de viajeros. Al finalizar la formación, el alumno conocerá a la perfección el sector del Transporte, tanto de viajeros como de mercancías, y podrá cerrar operaciones y contratos siguiendo las pautas que rigen los INCOTERMS.



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 900h.



IMPORTE

Importe Original: ~~840€~~

Importe Actual: 420€



CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica la “MÁSTER EN CONTRATACIÓN Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA”, de IELOGIS, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP, máxima institución española en formación y de calidad.

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 36 ECTS.



CONTENIDO FORMATIVO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONTRATACIÓN DE SERVICIOS TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA.

1. Normativa y regulación del contrato de transporte de mercancías por carretera.
 - Elementos personales y materiales del contrato de transporte de mercancías por carretera.
2. Formalización y documentación del contrato:
 - La carta de porte.
 - Documentación de la carga, del conductor y del vehículo.
3. Obligaciones y derechos de las partes
 - Porteador.
 - Cargador.
 - Destinatario.
4. La retribución.
5. Régimen jurídico de mercancías especiales:
 - Peligrosas.
 - Perecederas.
 - Animales vivos.
6. Responsabilidades de agentes que intervienen en el transporte de mercancías por carretera:
 - Transportistas.
 - Consignatarios.
 - Agentes de aduanas.
 - Otros operadores logísticos.
7. Pluralidad de transportistas:
 - Transporte combinado.
 - Transporte multimodal.
 - Transporte por superposición,
 - Contratación interviniendo varios transportistas.
8. Régimen jurídico. Responsabilidades de los distintos agentes que pueden intervenir.
9. Las Juntas Arbitrales en el transporte de mercancías por carretera:
 - Competencia.
 - Composición.
 - Procedimiento
 - Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas.
10. Reglas generales del CIM.
11. Transporte internacional de mercancías.
 - Convenio CMR.
 - Convenio TIR.
 - Autorizaciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA.

1. Normativa y regulación del contrato de transporte de viajeros por carretera.
 - Normativa.
 - Competencias de las CCAA.
2. Elementos personales y materiales del contrato de transporte de viajeros por carretera.
3. Transportes regulares: el régimen concesional.
 - Contratación pública de concesiones de servicio regular de viajeros.
 - Normativa aplicable.
 - Requisitos de concurrencia.
 - Revisión.
 - Plazo.
 - Prórroga de la concesión.
4. Normativa especial del transporte escolar y de menores.
5. El título de porte: el billete y otros documentos.
6. Formalización y documentación del contrato.
7. Obligaciones y derechos de las partes en transporte regular y discrecional.
8. El pago:
 - Las tarifas.
 - El precio del contrato.
9. Las Juntas Arbitrales en el transporte de viajeros por carretera:
 - Competencia.
 - Composición.
 - Procedimiento
 - Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas.
10. Transporte internacional de viajeros:
 - Características.
 - Tipos de servicios.
 - Autorizaciones.
 - Requisitos.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ELABORACIÓN DE OFERTAS Y TARIFAS DE SERVICIOS DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. Cálculo de costes de las operaciones de transporte:
 - Costes fijos y variables
 - Costes directos e indirectos.
 - Coste por ruta, por vehículo, por viajero, por kilómetro, por tonelada, etc.
2. Determinación del umbral de rentabilidad de rutas.
 - Umbral de rentabilidad.
 - El retorno en el cálculo del umbral de rentabilidad.

3. Determinación del precio y tarifas de operaciones de transporte.
 - Tarifas de carga completa en transporte de mercancías
 - Tarifas de carga fraccionada en transporte de mercancías.
 - Precio del billete en transporte de viajeros.
 - Precio de flete de autobús.
 - El sistema de tarificación de referencia en el transporte por carretera.
4. Los Incoterms en el comercio internacional:
 - Concepto y clasificación.
 - Incoterms más habituales en el comercio internacional.
 - Responsabilidad en relación al contrato de transporte: transporte, carga y descarga de las mercancías.
5. Otros parámetros que componen la oferta:
 - Características de los vehículos.
 - Horarios.
 - Frecuencia.
 - Horario de petición de servicios.
 - Temporalidad.
 - Exclusividad.
 - Alteraciones en el precio del combustible.
 - Duración del contrato.
 - Revisión de precios.
 - Penalizaciones.
 - Resolución de conflictos.
 - Forma y plazo de pago.
6. Elaboración de ofertas para concurrir a concursos públicos.
 - Contratos de prestación y suministro del servicio por periodos amplios.
10. Estilos de negociación comercial según distintas culturas y personas:
 - Anglosajón.
 - Francés.
 - Alemán.
 - Nipón.
 - Chino.
 - Norteamericano.
 - Hispanoamericano.
 - Otros.
11. Los conflictos comerciales internacionales en el ámbito del transporte por carretera.
 - Principales causas de los conflictos.
 - Procesos de resolución y arbitraje internacional.
 - Características y desarrollo de procedimientos de arbitraje internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN APLICADAS A LA COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE.

7. El proceso de negociación de la oferta y contrato de transporte.
 - Diferencias con otros tipos de productos y servicios.
 - Estrategias competitivas y cooperativas en la negociación de condiciones de transporte.
8. Planificación de la negociación comercial:
 - Preparación, desarrollo y consolidación de la negociación.
 - Estimación de las necesidades del cliente.
 - Márgenes y límites de la negociación.
 - Concesiones mutuas.
9. Técnicas de las negociaciones aplicadas al ámbito de transporte:
 - Contratos de prestación puntual