Técnico Comercial de Exportación

Técnicos en Comercio Exterior

ESNI
Business School

Formando a Especialistas y Técnicos en Comercio Exterior y Marketing Internacional

www.esni.es

www.cursos-comercioexterior.com

Técnico Comercial de Exportación

Técnicos en Comercio Exterior

Los programas Técnicos en Comercio Exterior y Marketing Internacional están diseñados para la adquisición de conocimientos específicos de las técnicas de comercio exterior y el marketing internacional, capacitando a los alumnos para desarrollar con éxito la gestión y operativa de las exportaciones e importaciones (en empresas exportadoras e importadoras; empresas auxiliares; agentes de aduanas, transitarios, transportistas internacionales; entidades financieras; consultoras...) y dar soporte en los procesos de internacionalización de las empresas a través del marketing internacional.

¿Por qué un curso de técnico comercial de exportación?

La figura del comercial de exportación prolifera, cada vez más, en las empresas exportadoras. Por ello, este profesional ha de poseer una formación específica en la operativa y gestión de las operaciones de exportación.

Los conocimientos técnicos y operativos del comercio exterior son la base para el desarrollo de las operaciones internacionales.

Hay empresas exportadoras que fracasan al destinar a la comercialización de sus productos, en el exterior, a buenos comerciales (conocedores del producto y sus beneficios) pero sin la formación necesaria para afrontar los aspectos operativos de la venta en mercados exteriores: INCOTERMS, transporte internacional, aspectos legales y fiscales, aspectos económicos y financieros, etc.

Vender en el exterior, supone una formación específica para los profesionales de la venta.

Beneficios para el participante

1. Profundizar en los aspectos claves del proceso de apertura al exterior de la empresa.
2. Consolidar los conocimientos de los participantes ordenándolas de acuerdo a una visión lógica del proceso.
3. Elaborará presupuestos y plazos de entrega.
4. Negociará con clientes extranjeros.
4. Obtención de información de los mercados exteriores donde opera.
6. Seguimiento de la evolución de las ventas en los mercados exteriores de su competencia.
7. Prospección de mercados actuales y potenciales.

Objetivos del curso

Formar a Técnicos en Comercio Exterior y Marketing Internacional:

1. Profundizar en los aspectos claves del proceso de apertura al exterior de la empresa.

2. Consolidar los conocimientos de los participantes ordenándolas de acuerdo a una visión lógica del proceso.

3. Dar a conocer el escenario global de los negocios internacionales. para ello se analiza la globalización, la OMC (Organización Mundial del Comercio), las principales instituciones internacionales (Naciones Unidas, Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, etc.), así como los principales acuerdos de integración (Unión Europea, Mercosur, Nafta, ...)

4. Conocer la operativa de las exportaciones que, influyen de sobremanera en la gestión comercial: aspectos legales, aspectos fiscales, transporte, aspectos económicos y financieros, aspectos contractuales.

5. Dar a conocer la importancia de los protocolos en función del país o área geográfica.

6. Llevar a cabo prospecciones de mercados exteriores.

7. Configuración de la red comercial exterior: venta directa a clientes finales, distribuidores internacionales, agentes comerciales.

Metodología

- Enfoque eminentemente práctico
- Participación activa de los alumnos en clase
- Utilización del método del caso
- Trabajos en equipo
- Apoyo del Campus ESNI

Dirigido a

Licenciados, diplomados y profesionales que deseen adquirir una formación: general, amplia y práctica en comercio exterior.
Personas vinculadas al departamento de comercio exterior de la empresa que deseen obtener una visión global de la internacionalización, en sus procesos de apertura a nuevos mercados.

Programa

1. Entorno Internacional.

1. Tendencias y perspectivas de la economía mundial.
2. Bloques económicos: evolución y características.
3. El sector exterior español y las empresas exportadoras.
4. Instituciones y programas de apoyo a la internacionalización de la empresa.
5. La Unión Europea: El Mercado Único Europeo.

2. Entidades y medidas de apoyo a la internacionalización de la empresa.

1. Introducción. Instrumentos de promoción comercial: ICEX. Plan cameral.
2. La promoción comercial en las comunidades autónomas.
3. Otras entidades que promocionan la exportación.

3. La exportación como proceso de internacionalización.

1. La exportación: El departamento de exportación.
2. Perfiles profesionales.
3. Documentos de exportación, gestión y circuitos.

4. La base de las técnicas del comercio exterior: los INCOTERMS.

1. Introducción.
2. Qué aspectos regulan los INCOTERMS.
3. Clasificación de los INCOTERMS en grupos.
4. Variables de elección de los INCOTERMS.
5. Presentación de los 11 términos INCOTERMS
6. Análisis de cada término: Momento de entrega. Costes. Documentación.
7. Confección de una oferta internacional.

5. Gestión del Transporte Internacional de Mercancías.

1. Introducción al transporte internacional.
2. La gestión de la cadena logística del transporte internacional.
3. Figuras del transporte internacional.
4. Concepto de factor de estiba/equivalencia.
5. Aspectos previos al cálculo del precio del transporte internacional.
6. Transporte Internacional por vía marítima. Tipos de buques. Regímenes de carga. Tramp y línea regular.
6.1. Costes en el transporte marítimo.
6.2. Cálculo del flete marítimo.
6.3. El Conocimiento de embarque marítimo B/L
7. El transporte internacional por vía aérea. ATEIA. Tipos de aviones. HUB aeroportuarios. La Unidad de carga ULD.
7.1. Costes en el transporte aéreo.
7.2. Tarifas aéreas publicas en la TACT (The Air Cargo Tariff)
7.3. El conocimiento de embarque aéreo AWB.
8. Transporte internacional terrestre. La Ley del Ordenamiento del Transporte Terrestre. La Ley de contratación del transporte terrestre.
8.1. Transporte internacional por carretera. Costes. Convenio CMR. Carta de porte CMR. Convenio TIR
8.2. Transporte internacional por ferrocarril. Costes. Convenio CIM. Carta de porte CIM. Convenio TIF
9. Transporte Intermodal. Definición. Objetivos. Rotura de carga.
9.1. Transporte combinado.
9.2. Transporte multimodal. Documento de transporte multimodal, el FBL

6. Comercialización.

1. Marketing Internacional: conceptos básicos.
2. Análisis de los entornos internacional y propio.
3. La expansión internacional de la empresa.
4. Investigación y selección de mercados exteriores,
5. Formas de entrada en los mercados exteriores.
6. Elaboración de la oferta y comunicación comercial.

7. La venta a mercados exteriores.

1. Aspectos legales.
2. Aspectos logísticos: plazo de entrega.
3. Aspectos económicos y financieros.
4. Perfil del vendedor: cualidades personales. Cualidades profesionales.

8. Gestión Aduanera y Tributaria del Comercio Exterior.

1. La Aduana: Finalidades.
2. El Representante Aduanero
3. Concepto de Unión Aduanera.
4. El DUA.
5. El Código Aduanero Comunitario.
6. El Valor en Aduana.
7. El TARIC: Código NC.
8. El Origen de las mercancías: Documentos de origen.
9. Destinos Aduaneros.

9. Formas de pago internacional.

1. Introducción: Variables para la elección de la forma de pago.
2. Formas de pago simple.
3. Formas de pago documentarias.
4. El Crédito Documentario: Gestión del Crédito Documentario: ventajas e inconvenientes para el exportador.

10. Contratación Internacional.

1. Introducción.
2. Requisitos básicos del contrato.
3. Prescripción y caducidad de las obligaciones mercantiles.
4. Factores de riesgo en la contratación internacional.
5. Aspectos clave en los contratos internacionales.
6. El Contrato de compraventa internacional y el Convenio de Viena. Aspectos clave en la negociación del contrato de compraventa. Redacción del contrato. Sistemas Jurídicos.
7. El Contrato de distribución internacional
8. El Contrato de agencia internacional.
9. Otros tipos de contratos.

11. Técnicas de venta y comunicación comercial.

1. Elementos de la comunicación comercial.
2. Habilidades sociales y protocolo comercial.
3. Técnicas de venta.
4. Etapas de la venta o comercialización.
5. Técnicas y procesos de comercialización.
6. El método SPIN.
7. Decálogo RMG para el equipo de ventas.

12. Negociación y protocolo internacional.

1. La negociación en una economía global.
2. El proceso de negociación internacional.
3. Tácticas para negociar internacionalmente.
4. Culturas y negociación internacional.
5. El protocolo en los negocios internacionales.
6. Estilos de negociación por área geográfica.

13. Tecnologías de la información.

1. Internet y la empresa exportadora.
2. Sistemas de búsqueda de información.
3. Internet como herramienta de promoción comercial.
4. Comercio electrónico.
5. Caso práctico de prospección de mercados exteriores.

14. La feria internacional como herramienta promocional y de prospección.

1. Preferia
2. Feria
3. Postferia

15. Proyecto final de curso

El alumno deberá presenta un proyecto final de curso de selección de mercados y forma de entrada de una empresa elegida por el alumno o propuesta por el tutor.

Técnico Comercial de Exportación

Técnicos en Comercio Exterior

Título

Los participantes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos (80% asistencia, controles parciales por materia, examen final y evaluación del proyecto final), obtendrán el ***Diploma de Técnico Comercial de Exportación*** otorgado por ESNI Business School.

Menciones especiales

ESNI Business School premia el esfuerzo de sus alumnos con dos Menciones Especiales:
• La otorgada al alumno mejor valorado cualitativa y cuantitativamente por el Claustro de Profesores y la Dirección del curso de ESNI.
• Por otro lado, ESNI Business School también otorga una Mención Especial al Mejor Proyecto Fin de Curso. Para ello, se valora la originalidad del trabajo, la dedicación, la presentación y por supuesto la posible aplicación en la vida real del Proyecto Fin de Curso.

Proceso de admisión

El alumno deberá remitir la solicitud de admisión.
La Comisión de Admisión toma la decisión final en el plazo aproximado de siete días, desde el momento en que la solicitud está completa.
Cuando la Comisión de Admisión admite a un candidato, éste recibe una credencial de admisión acompañada de las instrucciones con los trámites a realizar para formalizar la matrícula.
Dicha reserva deberá realizarse durante los 15 días siguientes a la recepción de la credencial de admisión o en la fecha indicada en la misma. En caso de no efectuar dicha reserva en el plazo previsto, ESNI Business School se reserva el derecho de anular dicha plaza o otorgar una prórroga.

- Hoja de solicitud de admisión
- Carta de presentación de motivos por los cuales se quiere realizar el programa.
- Currículum Vitae
- 2 fotografías tamaño carnet
- Fotocopia DNI o pasaporte

Director del curso

D. Francesc Sola. Responsable contenidos del área de marketing y comercialización internacional de ESNI Business School.
Consultor y Formador en Comercio Exterior. 15 años de experiencia.
Licenciado en Derecho por la UNED
Postgrado en Comercio Exterior por ESNI Business School
sola@esni.es

Tutoría

Desde el inicio del curso el alumno podrá acceder al servicio de tutorías para consultar y organizar el estudio bajo el asesoramiento de profesionales de la materia.

Los objetivos de los tutores son:
Motivar y promover el interés de los alumnos en el estudio del curso
Guiar y/o reorientar al alumno en el proceso de aprendizaje atendiendo a sus dudas o dificultades, ampliando su información.
Evaluar el proceso de aprendizaje.
La función tutorial, es ejercida de manera individualizada, para ayudar a cada alumno en sus dudas o dificultades.
Las tutorías del Curso puede efectuarlas a través del Campus Extens y entrevista personal.

Itinerario formativo

Una vez concluido el Curso Técnico Administrativo de Exportación, el alumno puede seguir su itinerario formativo accediendo a:

- Postgrado Técnico Especialista en Comercio Exterior.
- Postgrado Dirección Estratégica Internacional.
- Máster en Dirección de Comercio Exterior y Marketing Internacional.
- Programas de Especialización

Duración
El Curso Técnico Comercial de Exportación contempla la realización de 15 créditos ECTS,

Fechas
De febrero a junio.

Horario
Viernes de 18 a 22 horas y sábados de 9:15 a 14:15 horas.