

PROGRAMA TÉCNICO

TÉCNICO EN COMERCIO INTERNACIONAL

Programa Técnico

ÍNDICE

TÉCNICO EN COMERCIO INTERNACIONAL	1
1. CARACTERÍSTICAS	3
1.1. DESCRIPCIÓN BREVE DEL CURSO	3
1.2. HORAS CERTIFICADAS Y MODALIDAD	4
1.3. SALIDAS PROFESIONALES	4
2. OBJETIVOS	5
3. METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN.....	6
3.1. METODOLOGÍA	6
3.1.1. A distancia/ online.....	6
3.1.2. Online	7
3.2. EVALUACIÓN.....	7
4. PROGRAMA	8
Módulo 1: Teoría del Comercio Internacional	8
Módulo 2: La ventaja competitiva de las Naciones.....	8
Módulo 3: La Organización Mundial del Comercio (OMC).....	8
Módulo 4: Globalización económica y economías nacionales	8
Módulo 5: El comercio exterior en España	8
Módulo 6: Negociación en el entorno internacional.....	8
5. PROFESORADO	9
6. CERTIFICACIÓN	9
7. INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA.....	10
8. FORMAS DE PAGO	10
9. CONTACTO	10

1. CARACTERÍSTICAS

1.1. Descripción breve del curso

A lo largo de este curso vamos a analizar una serie de aspectos teóricos y prácticos muy diversos que servirán al alumno como introducción al conjunto de los estudios de Comercio Exterior, al tiempo que le ayudarán a comprender un poco mejor la importancia del Comercio Exterior en la economía actual, sus bases teóricas y su situación en un mundo de una economía global.

En el primer módulo el alumno conocerá las teorías del comercio internacional, apreciando su evolución histórica hasta nuestros días y comprendiendo el actual estado de análisis del Comercio Exterior como elemento fundamental de la economía mundial.

En el segundo módulo se estudiará “La ventaja competitiva de las naciones”, desde un punto de vista práctico y aplicado, valorando el posicionamiento competitivo de los países en el comercio exterior internacional.

El tercer módulo hará un análisis de “La Organización Mundial de Comercio”, organismo regulador del comercio internacional, y la evolución en el proceso de ordenación del sector y los diferentes grupos de intereses.

El cuarto módulo hará referencia a la “Globalización económica y economías nacionales”, en donde se hará referencia al fenómeno de la globalización, los procesos de integración económica a escala regional y la aparición de economías emergentes (BRIC).

El quinto módulo nos dará una visión del “Comercio exterior en España”, desde un punto de vista de cuantitativo y cualitativo, analizando sus cifras y programas de apoyo a esta actividad.

El último módulo “Negociación en el entorno internacional”, tiene un contenido muy práctico ya que nos ayudará a comprender la diversidad cultural de los países y como ello puede afectar a la actividad del comercio exterior en sus múltiples facetas.

El curso se complementará con algunos anexos seleccionados de textos relacionados con las diferentes materias.

1.2. Horas Certificadas y Modalidad

Horas Certificadas	100
Plazo Máximo de Realización	3 meses
Modalidad	A distancia/ On Line

1.3. Salidas profesionales

Relación de salidas profesionales en comercio internacional:

Multinacionales, en la gestión de actividades internacionales que realizan sus departamentos comerciales, financieros, logísticos, jurídicos, y marketing; o en sus filiales y delegaciones en el exterior.

Pequeñas y medianas empresas (pymes), dirigiendo y coordinando su proceso de internacionalización, y gestionando todos los aspectos relacionados con la exportación: análisis de mercados exteriores, búsqueda de clientes y distribuidores, organización de ferias, gestión del transporte, etc. desde su departamento de exportación.

Empresas consultoras, asesorando a sus clientes en el análisis de mercados, la definición de estrategias internacionales, o en la gestión de operaciones de exportación.

Empresas de marketing e investigación de mercados, desarrollando investigaciones y realizando el análisis de nuevos mercados y promocionando marcas en el mercado internacional.

Empresas de internet, aportando conocimientos en la comercialización de productos y servicios electrónicos en mercados internacionales, así como al desarrollo de sistemas globales de negocio a través de internet.

Despachos de abogados, estudiando los diversos contratos internacionales con los clientes, así como a la canalización de las inversiones en el exterior, o a la realización de propuestas en las licitaciones internacionales.

Compañías de inspección y calidad, teniendo en cuenta las normas y reglamentaciones nacionales e internacionales en materia de comercio y calidad, e inspeccionando su cumplimiento en las mercancías exportadas.

Como emprendedor de tu empresa, creando tu propia empresa para desarrollar de forma autónoma alguna de las actividades mencionadas anteriormente u otras de carácter comercial o industrial.

2. OBJETIVOS

- Formar especialistas en comercio exterior y negocios internacionales de la economía española.
- Facilitar al participante el conocimiento y desarrollo de las técnicas, herramientas y habilidades necesarias para dirigir una empresa internacional.
- Preparar al alumno para trabajar en el departamento de internacional de una empresa (exportación, inversiones), proporcionándole a este fin una formación práctica y de utilidad directa.
- Facilitar un amplio conocimiento sobre las diferentes modalidades de ayudas para la internacionalización de las empresas, procedentes del ámbito nacional, comunitario y de tipo internacional a las que se puede acceder
- Dotar al alumno de los conocimientos prácticos y teóricos y en las habilidades necesarias para desenvolverse en los mercados internacionales, permitiéndole plantear situaciones y tomar decisiones relacionadas con una empresa.

3. METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN

3.1. Metodología

Nuestra escuela trabaja para conseguir formar a profesionales perfectamente capacitados.

En nuestros cursos **el alumno es el verdadero protagonista** de su formación y el tutor le acompaña, a modo de guía o mentor, en su proceso de aprendizaje.

Por ello, en cada curso el alumno cuenta con un **Tutor Personalizado** que se encarga de velar por su proceso de aprendizaje. Resolviendo sus dudas y asesorándole.

Nuestra máxima es conseguir que el alumno aprenda a través del estudio y la práctica "Aprender haciendo" ("Learning by doing").

Por eso, nuestro campus, cuenta con **herramientas de comunicación** y colaboración que convierten las acciones formativas en, sencillas, amenas y, sobre todo, dinámicas. Estas herramientas son: los foros de debate, chats, mensajería interna, correo electrónico, etc.

A continuación se detallan las dos modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos:

3.1.1. A distancia/ online

Este tipo de modalidad incluye:

- Envío de material al domicilio del alumno (gastos de envíos incluidos en el precio del curso)
- Plataforma educativa: disponible las 24 horas del día, todos los días del año.

(Esta modalidad sólo está disponible para alumnos residentes en territorio español, incluido Islas Canarias, Baleares, Ceuta y Melilla)

3.1.2. Online

Este tipo de modalidad supone la completa realización del Programa Formativo a través del Campus Virtual. Incluye toda la documentación y material didáctico necesario para la realización completa de los estudios. No precisa de traslados para evaluaciones.

3.2. Evaluación

La evaluación se llevará a cabo a través de la realización de casos prácticos. Éstos están basados en casos reales extraídos del mundo laboral, de manera que el alumno podrá aplicar los conocimientos adquiridos en su futuro trabajo o en el que ya desempeña. Una vez estudiado el material didáctico en profundidad, el alumno debe realizar todos los casos prácticos propuestos y enviarlos a su tutor personal para su corrección.

Si cumple con los objetivos marcados en los ejercicios y están suficientemente desarrollados, el equipo de tutorías le enviará una hoja de evaluación con aquellas anotaciones que consideren oportunas. En el caso de que la calidad de dichos ejercicios no llegue a los mínimos establecidos los tutores se pondrán en contacto con usted, con el fin de asesorarle en su mejora.

Se dará por concluido el curso cuando se hayan superado positivamente todos los casos prácticos.

4. PROGRAMA

Módulo 1: Teoría del Comercio Internacional

Introducción. Adam Smith. David Ricardo. Eli Heckscher y Bertil Ohlin. Wassily Leontief. Staffan Burenstam Linder. Raymond Vernon. Paul Krugman.

Módulo 2: La ventaja competitiva de las Naciones

Estrategia de costes y estrategia de diferenciación: Evolución y cambios. Globalización económica y estrategia competitiva. Globalización económica y conceptos teóricos de estrategia competitiva. Michael Porter. Ventaja competitiva de las naciones: Factores.

Módulo 3: La Organización Mundial del Comercio (OMC)

Orígenes. Estructura general. Sectores de negociación: Posicionamiento. Conferencias de la OMC.

Módulo 4: Globalización económica y economías nacionales

Globalización económica. Integración económica regional. Países emergentes / países BRIC (Brasil, Rusia, India, China)

Módulo 5: El comercio exterior en España

Concepto internacional. Balanza comercial de España. Distribución geográfica de las exportaciones. Distribución geográfica de las importaciones. Exportación: sectores. Internacionalización de la empresa española. El déficit comercial español. Medidas de apoyo.

Módulo 6: Negociación en el entorno internacional

Los estereotipos. Universalismo / Particularismo. Individualismo / Comunitarismo. El "tiempo" en el ámbito empresarial. Modo de expresión. Concepto cultural (bajo y alto contexto). Entorno específico – difuso. La jerarquía. Estructura empresarial. Diversidad cultural: España / América Latina.

5. PROFESORADO

Los contenidos de todos nuestros Masters y Cursos han sido diseñados y desarrollados por un claustro de profesores expertos en cada una de las materias, garantizando un carácter práctico y pedagógico.

Consultores senior y junior, expertos en cada área de conocimiento, son responsables de la atención a nuestro alumnado y de la actualización de los contenidos del Campus Virtual.

El grupo de tutores atiende de forma personalizada al alumno, le orienta sobre el estudio de la materia, responde a las dudas que le surjan y dinamiza la participación de estudiantes de diferentes culturas empresariales en espacios de discusión e intercambio.

6. CERTIFICACIÓN

Una vez finalizado este curso el alumno recibirá un certificado expedido por CLAY Formación Internacional y la Escuela Europea de Dirección y Empresa (EUDE), y homologado por las siguientes instituciones que garantizan y certifican la calidad de nuestros estudios:

AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios)

ANCED (Asociación Nacional de Centros de Enseñanza a Distancia)

7. INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA

Para realizar la inscripción tiene las siguientes opciones:

- Contactar a través del correo electrónico con el consultor/a que le ha enviado esta información
- Enviar un correo a la dirección cursos@clayformacion.com donde indique sus datos personales para ponernos en contacto con usted
- Si reside en España puede llamar al teléfono **902 36 73 76** pero si quiere llamarnos desde otro país tendrá que marcar **0034 923 19 19 62**

8. FORMAS DE PAGO

Contamos con las siguientes formas de pago:

- Transferencia o ingreso bancario
- Tarjeta de crédito (pago on-line)
- Domiciliación bancaria
- Contra reembolso
- Western Union

9. CONTACTO

Para cualquier duda o cuestión relativa al curso, puede ponerse en contacto con nosotros a través del teléfono:

CLAY Directo (España): 902 36 73 76

International Calling: (34) 923 19 19 62

Fax: 923 13 48 80

Mediante el correo electrónico: cursos@clayformacion.com o el correo de su consultor/a personal.