

ACCIÓN FORMATIVA	BUSQUEDA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVOS	<p>Formar a los/as participantes para alcanzar un conocimiento óptimo del funcionamiento de los mercados internacionales, siendo capaces de orientar sus tareas en la empresa hacia la investigación de nuevos mercados y la negociación en los mismos.</p> <p>Más concretamente, se persigue que los/as profesionales puedan realizar las tareas más demandadas por las empresas en los últimos años; por una parte, la búsqueda de información de mercados y, por otra parte, la negociación con interlocutores internacionales. En la primera área, los objetivos van encaminados a adquirir conocimientos y destrezas en el manejo de herramientas que permitan realizar una óptima búsqueda de clientes y/o proveedores en mercados extranjeros, localización de mercados favorables para la implantación, estudio y elección de las alternativas de introducción posibles, etc. Respecto a la segunda área, se persigue que el alumnado sea capaz de llevar a cabo una negociación en un contexto internacional: conocimiento de los tipos de contratos más habituales, terminología específica de la materia, tiempos y fórmulas de negociación en las diferentes culturas, etc</p>
DESTINATARIOS/AS Y REQUISITOS	<p>Destinatarios/as: 15 trabajadores/as preferentemente en desempleo, pudiendo participar un máximo del 33% de autónomos. Está destinado a profesionales de diferentes disciplinas que quieran desarrollar su carrera profesional en los departamentos de exportación de pequeñas, medianas y grandes empresas, especializándose en la búsqueda de nuevos mercados y en la negociación internacional como clave para lograr la comercialización internacional de bienes y servicios.</p> <p>Requisitos formativos: Requisitos de acceso: Titulación: Formación Universitaria, Licenciados/as, Diplomados/as, Ciclos Formativos de Grado Medio y Superior en administración, comercio y logística.</p> <p>Idiomas: Nivel de conocimiento de la lengua inglesa: Nivel B2 acreditado y/o contrastable mediante prueba específica de nivel. Este extremo se valorará a través de la prueba de selección. Se valorará el conocimiento de otra lengua extranjera.</p>
DURACIÓN/HORARIO FECHAS DE INICIO-FIN	<p>DURACIÓN: 200</p> <p>INICIO: 04 de Septiembre de 2017 FIN: 31 de Octubre de 2017</p> <p>HORARIO: lunes a viernes de 08:30 a 13:45 horas</p>
ENTIDAD FORMADORA LUGAR DE IMPARTICIÓN DATOS DE CONTACTO E INFORMACIÓN	<p>Instalaciones de MENTIONA C/Saavedra, 1 – entresuelo 33208-Gijón/Xixón Telf.: 985 351 257 / 984 293 733 Email: formacion@mentiona.com</p> <p>HORARIO para inscripciones: de 09:00 a 14:00 horas</p>
PLAZO DE INSCRIPCIÓN FECHA DE SELECCIÓN	<p>Fin plazo de inscripción: 21 de Agosto de 2017</p> <p>Fecha proceso de selección: 24 de Agosto de 2017</p>

PROGRAMA

MÓDULO 0: Introducción al mundo del Comercio Internacional y a los Departamentos de Comercio Internacional: El Proceso de Globalización (6 HORAS)

MÓDULO 1: Búsqueda y Análisis de Información de Mercados (97 HORAS)

- Fuentes de información
- SIM (Sistema de información de mercados)
- Fórmulas de entrada en mercados internacionales
- Búsqueda de clientes y proveedores extranjeros
- Localización de barreras arancelarias y no arancelarias
- Estrategias de entrada a mercados internacionales
- Casos prácticos

MÓDULO 2: Negociación y Compraventa Internacional (97 HORAS)

- El protocolo en los negocios internacionales
- Negociación de operaciones en comercio internacional
- Fórmulas contractuales
- Estrategias de negociación
- Diferencias en la Negociación Internacional: productos, países y clientes
- Negociación asiática
- Negociación en el mundo árabe
- Negociación africana
- Negociación en el mundo anglosajón
- Negociación en Latinoamérica
- Casos prácticos
- Perspectivas de futuro