

Itinerario Estrategia Comercial: comercio exterior e internacionalización de la empresa

En el itinerario de Estrategia Comercial participarán 12 jóvenes.

La formación específica de este itinerario tendrá como objetivo formar a los jóvenes profesionales con los conocimientos y herramientas necesarias para conocer las necesidades de la empresa en el ámbito del mercado exterior con objeto de propiciar la toma de decisiones adecuadas en cada momento, asistir en los procesos de negociación y ejecución de operaciones de compraventa internacional, gestionar las operaciones financieras de las transacciones internacionales, así como realizar y controlar la gestión administrativa en las operaciones de importación y exportación.

El contenido del curso versará sobre los siguientes temas:

- Gestión administrativa del comercio internacional. Información y gestión operativa de la compraventa internacional. Gestión aduanera del comercio internacional. Fiscalidad de las operaciones de comercio internacional. El seguro de mercancías en comercio internacional.
- Financiación Internacional Gestión de las operaciones de financiación internacional. Análisis de riesgos y medios de cobertura en las operaciones de comercio internacional. Licitaciones internacionales.
- Medios de pago internacionales.
- Sistemas de información de mercados Entorno e información de mercados. Investigación y recogida de información de mercados. Tratamiento y análisis de la información de mercados.
- Marketing-mix internacional. Políticas de marketing internacional. Plan e informes de marketing internacional.
- Negociación y compraventa internacional Información y gestión operativa de la compraventa internacional. Negociación y contratación internacional.
- Casos prácticos.

Los puestos de trabajo a los que va destinada la presente formación serán técnicos para su integración en los departamentos de marketing y estrategia comercial de las empresas.