

Fitxer d'especialitats formatives

2017 Programes de Formació Sectorial

Comerç

Comerç i màrqueting

Comerç exterior

FC01COME10003 Comerç exterior

Grup AF: COME100

Grup Ampliat: 2016

Hores: 40

Nivell: Bàsic

Àrea Prioritària: Internacionalització de l'empresa (INT)

Objectius:

Objectius:

- Integrar coneixements de diferent naturalesa per a la gestió internacional de l'empresa.
- Introduir a l'empresa als mercats exteriors, identificant les dificultats a les quals ha de fer front i les tècniques a aplicar per resoldre-les.

Continguts:

1. Marc econòmic, polític i jurídic del comerç internacional
 - 1.1. El comerç interior, exterior i internacional
 - 1.2. El sector exterior espanyol
 - 1.3. La balança de pagaments i altres magnituds econòmiques
 - 1.4. Els organismes internacionals
 - 1.5. La integració econòmica regional. Els principals blocs econòmics
 - 1.6. La Unió Europea
2. Barreres i obstacles als intercanvis comercials internacionals
 - 2.1. Introducció
 - 2.2. Què és una Duana?
 - 2.3. Despatxos duaners
 - 2.4. Règims duaners en la Unió Europea
 - 2.5. Barreres aranzelàries
 - 2.6. Barreres no aranzelàries
 - 2.7. Mesures de defensa comercial
3. Fonts d'informació al comerç internacional
 - 3.1. Informació de comerç internacional
 - 3.2. Canales i fonts d'informació en el comerç internacional aranzelàries
 - 3.3. Cercadors i bases de dades online en el comerç internacional
 - 3.4. Gestió de la informació de comerç internacional
4. Cerca i gestió de clients i proveïdors en comerç internacional
 - 4.1. Localització i cerca de clients/proveïdors internacionals
 - 4.2. Classificació de clients i proveïdors
 - 4.3. Tipus d'arxius de clients i proveïdors
 - 4.4. Confecció de fitxes i bases de dades de clients i proveïdors
 - 4.5. Control de clients i proveïdors internacionals
 - 4.6. Creació de sistema d'alertes de nous clients/proveïdors
 - 4.7. Reclamacions en les operacions internacionals
5. Condicions de la compravenda internacional
 - 5.1. Operacions de compravenda internacional
 - 5.2. Clàusules generals del contracte de compravenda internacional
 - 5.3. Condicions de lliurament en el comerç internacional: Els Incoterms
 - 5.4. Interpretació pràctica de cada Incoterm
6. Elaboració d'ofertes de comerç internacional
 - 6.1. Procés comercial en les operacions de compravenda internacional
 - 6.2. Oferta internacional
 - 6.3. Elements de la tarifa de preus
 - 6.4. Presentació de la tarifa