

Catàleg d'accions formatives

2018 Programes de Formació Sectorial

ÀMBIT SECTORIAL : **Comerç**

FAMÍLIA PROFESSIONAL : **Comerç i màrqueting**

ÀREA PROFESSIONAL : **Comerç exterior**

NOM DE L'ACCIÓ: **Comerç exterior**

Grup AF: COME100 **Grup Ampliat:** 2016 **Hores:** 40 **Nivell:** Bàsic **Novetat 2018:**

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. Canals i fonts d'informació en el comerç internacional aranzelàries
 - 3.3. Cercadors i bases de dades on-line 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