

# 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

# Catàleg d'accions formatives

## 2018 Programes de Formació Sectorial

ÀMBIT SECTORIAL : Comerç

FAMÍLIA PROFESSIONAL : Comerç i màrqueting

ÀREA PROFESSIONAL : Comerç exterior

### 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

### 7. Gestió de comandes i facturació

#### 7.1. Procés documental de l'operació comercial

#### 7.2. Ordre de comanda

#### 7.3. Preparació de la comanda. Llista de contingut

#### 7.4. Factura proforma

#### 7.5. Factura comercial

**Observacions:**