

Negociación y contratación internacional

Modalidad: curso e-Learning Duración: 80 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

- Interpretar la normativa y usos habituales que regulan las operaciones de compra y venta internacional
- Elaborar el precontrato y/o contrato asociado a operaciones de compraventa internacional y concursos o procesos de licitación internacional de acuerdo con la normativa y usos habituales en el comercio internacional
- Aplicar técnicas de negociación adecuadas en la determinación de las condiciones de operaciones de compra y venta internacional
- Aplicar técnicas de comunicación adecuadas en la preparación y desarrollo de relaciones comerciales internacionales.

CONTENIDOS

UD1. Negociación de operaciones de comercio Internacional.

- 1.1. Preparación de la negociación internacional.
- 1.2. Desarrollo de la negociación internacional.
- 1.3. Técnicas de la negociación internacional.
- 1.4. Consolidación de la negociación internacional.
- 1.5. Estilos de negociación comercial.

UD2. Técnicas de comunicación y relaciones comerciales Internacionales.

- 2.1. Los procesos de comunicación y las relaciones comerciales.
- 2.2. Tipos de comunicación.
- 2.3. Actitudes y técnicas en la comunicación.
- 2.4. La información telefónica y presencial. Transmisión y recepción de mensajes.
- 2.5. La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales.
- 2.6. La comunicación escrita en el comercio internacional.
- 2.7. Relaciones públicas en el comercio internacional.
- 2.8. Internet como instrumento de comunicación.

UD3. El contrato de compraventa Internacional.

- 3.1. Regulación de la compraventa internacional.
- 3.2. Reglas de la Cámara de Comercio Internacional de París.

3.3. El contrato de compraventa internacional.

UD4. Los contratos de intermediación comercial.

4.1. Intermediación comercial internacional.

4.2. Contrato de agencia.

4.3. Contrato de distribución.

4.4. Selección de agentes y/o distribuidores en el exterior.

4.5. Métodos de motivación, perfeccionamiento y temporalización de la red de ventas internacional: agentes comerciales, distribuidores y proveedores.

UD5. Otras modalidades contractuales en el comercio internacional.

5.1. Contrato de transferencia tecnológica.

5.2. Contrato de Joint venture.

5.3. Contrato de franquicia.

UD6. El arbitraje comercial internacional.

6.1. Vías de prevención y resolución conflictos derivados del contrato.

6.2. Principales organismos arbitrales.

6.3. El procedimiento arbitral internacional.