

Internacionalización en la empresa

Modalidad: curso e-Learning Duración: 50 horas

Categorías: Administración y gestión

OBJETIVOS

- Conocer los pasos a seguir por una empresa al empezar a comerciar de forma internacional
- Saber analizar los factores del entorno que pueden influir
- Identificar las barreras y los riesgos que se pueden presentar en el comercio exterior
- Diseñar un plan de marketing que permita la internacionalización de la empresa, a partir de la constatación de sus puntos fuertes y débiles
- Seleccionar correctamente los mercados objetivo, mediante técnicas de investigación adecuadas
- Conocer todos los elementos necesarios para realizar contratos internacionales con las mayores garantías
- Saber de qué forma se desarrolla una negociación comercial exitosa en el ámbito internacional
- Conocer los principales documentos que se usan en cada una de las áreas en las que se desenvuelve el comercio internacional
- Saber qué son los INCOTERMS y cómo influyen en la contratación internacional
- Conocer cómo funcionan las aduanas y cuáles son los principales elementos que manejan: aranceles, regímenes aduaneros, nomenclaturas...

CONTENIDOS

UD1. Gestión empresarial para la internacionalización. Análisis del entorno económico.

1. Gestión empresarial para la internacionalización
 - 1.1. Dirección estratégica. Planificación. Diagnóstico
2. Análisis del entorno económico
 - 2.1. El entorno económico
 - 2.2. Barreras en el comercio internacional
 - 2.3. Riesgos en el comercio internacional

UD2. Marketing Internacional

1. Introducción
2. El plan de marketing internacional

- 2.1. Análisis DAFO
- 2.2. Elección de los criterios de selección de mercados
- 2.3. La selección de mercados: investigación y elección
- 3. Formas de acceso a los mercados internacionales
- 4. Marketing mix internacional

UD3. Contratación, documentación y negociación internacional

- 1. Introducción
- 2. La contratación internacional
 - 2.1. Características de los contratos internacionales
 - 2.2. Etapas
 - 2.3. Elementos de un contrato
 - 2.4. Tipos de contratos internacionales
- 3. Documentos y herramientas en el comercio internacional
 - 3.1. Documentos importantes en el comercio internacional
- 4. La negociación internacional
 - 4.1. Divergencias en la forma de comunicarnos
 - 4.2. El desarrollo de la negociación

UD4. INCOTERMS y código aduanero

- 1. Introducción
- 2. INCOTERMS
 - 2.1. Cláusulas INCOTERMS
 - 2.2. Clasificación de INCOTERMS
 - 2.3. Consideraciones acerca de los INCOTERMS
 - 2.4. Cómo se construye el precio en la oferta internacional
- 3. Aduanas, códigos y regímenes aduaneros
 - 3.1. Aranceles
 - 3.2. Sistema armonizado
 - 3.3. Nomenclatura combinada
 - 3.4. TARIC
 - 3.5. Valor de la mercancía en aduana a efectos arancelarios

UD5. Transporte internacional

- 1. Introducción
- 2. Transporte internacional
 - 2.1. Tipos de transportes y características
 - 2.2. Elección del medio de transporte

UD6. Financiación internacional. Mercado de divisas y medios de cobros y pagos

1. Introducción
2. Riesgo de cambio
 - 2.1. El seguro de cambio
 - 2.2. Opciones sobre divisas
3. Financiación de operaciones financieras
 - 3.1. Financiación de las importaciones
 - 3.2. Financiación de las exportaciones
4. Medios de cobro y pago internacionales
 - 4.1. Medios simples
 - 4.2. Medios documentarios
 - 4.3. Seguro de impago. Riesgo-país