

COMO TRABAJAR EN UN DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR (65H) Presencial

Finalidad

Este curso está diseñado para explicar las principales actividades del comercio exterior, como la preparación previa del exportador, análisis estratégico para la selección de mercados internacionales, las nuevas reglas comerciales internacionales Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional, medios de financiación del comercio exterior, principales medios de pago internacional, bases para el desarrollo de un plan de exportación, formas para determinar el precio de un producto a exportar, etc



Objetivos Generales

Orientar a estudiantes con formación económica básica hacia un departamento con una creciente oferta laboral, aumentando su empleabilidad a corto plazo hacia los departamentos internacionales de las empresas y hacia nuevos nichos de empleo. Dotar a los estudiantes del perfil teórico-práctico necesario para que sean capaces de desempeñar un puesto de trabajo de manera eficaz y proyectar un óptimo nivel de actividad en el departamento de comercio exterior de una empresa. Explicar qué requisitos y exigencias son necesarias para llegar a ser un excelente responsable de comercio exterior, y desempeñar un alto nivel de actividad. Responder a los nuevos retos en Management que hoy en día enfrenta el puesto de trabajo de técnico de comercio exterior. Determinar el nuevo papel del técnico en comercio exterior

Objetivos Específicos

- Abordar las múltiples alternativas para canalizar las operaciones comerciales y/o financieras que surgen en la empresa en un contexto internacional, tanto desde el punto de vista de la importación como de la exportación.
- Dotar a los participantes de la capacidad oportuna para afrontar la adecuada elección de los diferentes instrumentos y productos bancarios en términos de costes, plazos y garantías.
- Proporcionar a los asistentes las técnicas necesarias que habiliten una óptima y eficaz gestión de los documentos comerciales y/o financieros que se requieran en las diferentes transacciones económicas.

Programa:

MÓDULO 1.-Introducción (5 horas)

MÓDULO 2.-Gestión de operaciones de comercio exterior en efectivo (5 horas)

MÓDULO 3.-Gestión de órdenes de pago/transferencias (10 horas)

MÓDULO 4.-Negociación de cheques y efectos (5 horas)

MÓDULO 5.-Gestión de remesas/cobranzas simples (5 horas)

MÓDULO 6.- Gestión de remesas/cobranzas documentarias (10 horas)

MÓDULO 7.- Gestión de créditos documentarios (cartas de crédito) (15 horas).

MÓDULO 8.-Gestión de avales y garantías internacionales (10 horas).

REQUISITOS DE ACCESO DE LOS ALUMNOS: Dirigido a cualquier titulación universitaria