

NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL (80h)

Objetivos

- Interpretar la normativa y usos habituales que regulan las operaciones de compra y venta internacional.
- Analizar los Incoterms 2010 y saber cuál elegir.
- 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.

Unidades Didácticas

1. **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
2. **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.
3. **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.

4. **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.

5. **OTRAS MODALIDADES CONTRACTUALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

5.1 Contrato de transferencia tecnológica.

5.2 Contrato de Joint venture.

5.3 Contrato de franquicia.

6. **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.



Precio: 170€