

Curso:
OPERATIVA Y PRÁCTICA DEL COMERCIO EXTERIOR

OBJETIVOS:

- Ofrecer las técnicas y conocimientos fundamentales que deben aplicarse en la gestión administrativa de un departamento de exportación.
- Conocer los aspectos que debe tener en cuenta la empresa antes de iniciar la actividad internacional: barreras y riesgos de la exportación, esquema secuencial de las operaciones y fuentes de información sobre mercados exteriores.
- Analizar en profundidad cada una de las partes con las que tiene relación la empresa en el transcurso de una operación internacional: Clientes, bancos, compañías de seguros, empresas de transporte y aduanas.
- Profundizar en el uso del idioma inglés tanto en su vertiente hablada como escrita.

PROGRAMA:

- 1. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA (4 horas)**
 - a. Razones para abordar mercados exteriores
 - b. Clases de departamentos de internacional
 - c. Funciones del departamento de exportación
- 2. LOS DOCUMENTOS COMERCIALES (4 horas)**
 - a. La factura pro forma
 - b. La factura definitiva
 - c. El parking list
 - d. Casos prácticos
- 3. LOS INCOTERMS (4 horas)**
 - a. Definición y normativa
 - b. Estudio detallado de los Incoterms
 - c. Relación de costes implícitos en los Incoterms
 - d. Casos prácticos

4. CONTRATOS INTERNACIONALES (4 horas)

- a. Compra venta
- b. Distribución
- c. Agencia
- d. Caso práctico

5. LOS MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES (12 horas)

- a. La banca y el comercio internacional
- b. Medios Simples: Cheque, transferencia y letra
- c. Medios Documentarios: Remesas y Cartas de Crédito
- d. Casos prácticos

6. EL TRANSPORTE INTERNACIONAL (12 horas)

- a. Tipos de transporte
- b. Transporte marítimo
- c. Transporte aéreo
- d. Transporte terrestre
- e. Transporte multimodal
- f. Casos prácticos

7. ADUANAS (8 horas)

- a. Nomenclaturas arancelarias
- b. Esquema de la importación y exportación
- c. Regímenes aduaneros
- d. IVA e INTRASTAT
- e. Bases de datos

8. INSTRUMENTOS E INSTITUCIONES DE PROMOCIÓN DE LA EXPORTACIÓN (8 horas)

- a. El Plan Pipe
- b. Los Consorcios de Exportación
- c. Planes de Internacionalización
- d. Misiones Comerciales
- e. Ferias Internacionales

9. INTERNET EN EL COMERCIO EXTERIOR (4 horas)

- a. Obtención de información
- b. Promoción de productos
- c. Webs de interés para el exportador

Nº HORAS: 60 Horas

MATRICULA: 152 euros

80% restante financiado por el INAEM y el Fondo Social Europeo

El pago de dicho importe se procederá mediante ingreso en la siguiente cuenta corriente: 0019.0508.98.4010002353 del *Deutsche Bank*, y deberá de enviar resguardo de ingreso.

Si una vez abonado el importe de la matrícula no se pudiera asistir a la acción formativa, se devolverá el 100% de la matrícula si se produce la renuncia antes del 6º día del comienzo del curso y el 50% si la renuncia se produce entre el 5º y el 1º día antes del comienzo de la acción formativa. Una vez iniciada la acción formativa no se realizarán devoluciones.

FECHAS COMIENZO DE CURSO:

- Fecha: Del 12 de Enero al 02 de Marzo de 2009, Lunes y Miércoles de 17:00 a 21:00 horas
- Lugar: CENTRO DE FORMACIÓN

DOCUMENTACIÓN:

DEBERÁ APORTAR OBLIGATORIAMENTE:

- FOTOCOPIA DEL D. N. I.
- FOTOCOPIA DEL ENCABEZAMIENTO DE LA NÓMINA O CERTIFICADO DE EMPRESA O ÚLTIMO RECIBO DE AUTÓNOMOS