

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Negociación y Contratación Internacional

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

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:

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

Preparación de la negociación internacional
Desarrollo de la negociación internacional
Técnicas de la negociación internacional
Consolidación de la negociación internacional
Estilos de negociación comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

Los procesos de comunicación y las relaciones comerciales
Tipos de comunicación
Actitudes y técnicas en la comunicación
La información telefónica y presencial. Transmisión y recepción de mensajes.



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales
La comunicación escrita en el comercio internacional
Relaciones públicas en el comercio internacional.
Internet como instrumento de comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Regulación de la compraventa internacional
Reglas de la Cámara de Comercio Internacional de París
El contrato de compraventa internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS CONTRATOS DE INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

Intermediación comercial internacional
Contrato de agencia
Contrato de distribución
Selección de agentes y/o distribuidores en el exterior
Métodos de motivación, perfeccionamiento y temporalización de la red de ventas internacional: agentes comerciales, distribuidores y proveedores.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. OTRAS MODALIDADES CONTRACTUALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Contrato de transferencia tecnológica
Contrato de Joint Venture
Contrato de franquicia

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

Vías de prevención y resolución de conflictos derivados del contrato
Principales organismos arbitrales
El procedimiento arbitral internacional