



Curso Técnico en
Comercio Internacional

Tipo	Técnico	Modalidad	Distancia / On line
Duración	70 horas	Precio	Consultar

Curso Técnico en Comercio Internacional

Presentación

A lo largo de este curso vamos a analizar una serie de aspectos teóricos y prácticos muy diversos que servirán al alumno como introducción al conjunto de los estudios de Comercio Exterior, al tiempo que le ayudarán a comprender un poco mejor la importancia del Comercio Exterior en la economía actual, sus bases teóricas y su situación en un mundo de una economía global.

En el primer módulo el alumno conocerá “La teoría del comercio internacional”, apreciando su evolución histórica hasta nuestros días y comprendiendo el actual estado de análisis del Comercio Exterior como elemento fundamental de la economía mundial.

En el segundo módulo se estudiará “La ventaja competitiva de las naciones”, desde un punto de vista práctico y aplicado, valorando el posicionamiento competitivo de los países en el comercio exterior internacional.

El tercer módulo hará un análisis de “La Organización Mundial de Comercio”, organismo regulador del comercio internacional, y la evolución en el proceso de ordenación del sector y los diferentes grupos de intereses.

El cuarto módulo hará referencia a la “Globalización económica y economías nacionales”, en donde se hará referencia al fenómeno de la globalización, los procesos de integración económica a escala regional y la aparición de economías emergentes (BRIC).

El quinto módulo nos dará una visión del “Comercio exterior en España”, desde un punto de vista de cuantitativo y cualitativo, analizando sus cifras y programas de apoyo a esta actividad.

El último módulo “Negociación en el entorno internacional”, tiene un contenido muy práctico ya que nos ayudará a comprender la diversidad cultural de los países y como ello puede afectar a la actividad del comercio exterior en sus múltiples facetas.

El curso se complementará con algunos anexos seleccionados de textos relacionados con las diferentes materias.

Objetivos

- Formar especialistas en comercio exterior y negocios internacionales de la economía española.
- Facilitar al participante el conocimiento y desarrollo de las técnicas, herramientas y habilidades necesarias para dirigir una empresa internacional.
- Preparar al alumno para trabajar en el departamento de internacional de una empresa (exportación, inversiones), proporcionándole a este fin una formación práctica y de utilidad directa.
- Facilitar un amplio conocimiento sobre las diferentes modalidades de ayudas para la internacionalización de las empresas, procedentes del ámbito nacional, comunitario y de tipo internacional a las que se puede acceder
- Dotar al alumno de los conocimientos prácticos y teóricos y en las habilidades necesarias para desenvolverse en los mercados internacionales, permitiéndole plantear situaciones y tomar decisiones relacionadas con una empresa.

Metodología

En EUDE transformamos la distancia en una oportunidad para la formación. Aprovechamos las nuevas tecnologías para acompañar, aconsejar y ayudar al alumno en este fascinante viaje a través del aprendizaje.

El alumno recibirá el temario, dependiendo de sus necesidades, en formato papel o digital, a través de manuales o mediante el propio Campus Virtual de la escuela.

Todas las lecciones han sido desarrolladas por profesionales en la materia. Cada uno de los temarios están adaptados a la práctica de modo que resulten amenos, cercanos y, cuanto más, prácticos. La estructura común de éstos es de la siguiente manera: prólogo, módulos, anexos, casos prácticos, bibliografía y glosario. Además, cada tema va acompañado de cuestionarios que permitirán al alumno afianzar sus conocimientos y medir su ritmo de estudio.

En el apartado de Casos Prácticos, que se puede encontrar al final de cada manual, se plantean los ejercicios que permitirán evaluar el aprovechamiento del estudiante.

El equipo de tutores, especialistas en las diferentes áreas de estudio, atenderá a los alumnos a través del teléfono, email, campus virtual o, si fuese necesario, con una reunión presencial (previa cita).

El campus virtual es una herramienta muy útil en el estudio dado que funciona como un foro de encuentro y un espacio de comunicación favoreciendo así la motivación de los estudiantes. En él, el alumno tendrá a su disposición actividades de refuerzo, anexos de documentación, enlaces de apoyo y espacios de participación.

La lectura de la guía de estudios, que el alumno recibirá con el material de estudio o que puede encontrar en el campus virtual, le ofrece mucha más información sobre la organización del tiempo y la localización de recursos, además de aconsejarle sobre la metodología de estudio más adecuada.

Modalidad: A distancia y On line

El alumno que estudie la modalidad a distancia u On line, recibirá el material al completo en su domicilio. De esta manera, no precisa de traslados para evaluaciones ni tutorías.

La modalidad On line supone la completa realización del curso desde la plataforma de formación en Internet. Todo ello incluye, la descarga de toda la documentación no precisando de traslados para evaluaciones ni tutorías.

Material

En la modalidad a distancia, los alumnos reciben manuales completos, desarrollados y actualizados plenamente por expertos en cada una de las materias tratadas. Dichos manuales se utilizarán como herramientas de apoyo.

En la modalidad On line, los alumnos recibirán los datos de acceso al campus virtual, a través del cual desarrollarán todo el seguimiento de la formación.

Temario

Introducción

Características generales del comercio Internacional. Evolución del concepto teórico del comercio exterior. En este apartado es importante ver cómo ha evolucionado el estudio y valoración del comercio exterior a lo largo del tiempo para poder comprender su significado hoy en día.

Regulación del comercio internacional

Organización Mundial del Comercio: Evolución y presente. Procesos de integración económica (UE, NAFTA, MERCOSUR, etc.). Análisis de las grandes políticas de regulación "formal" del comercio exterior internacional y estudio de los procesos de integración económica que articulan las relaciones comerciales entre países y regiones.

Globalización económica y comercio internacional

Interrelación entre globalización y comercio exterior. Ventaja competitiva de los países. Países emergentes. Europa, Estados Unidos. Resto del mundo. El fenómeno de la globalización debe ser analizado en función de los cambios que se han producido en los flujos de comercio exterior, viendo como esto ha afectado a los equilibrios existentes y ha alterado las relaciones entre países y la estructura económica internacional. Se dará prioridad al análisis de los países emergentes, ya que este grupo de países marcan las tendencias fundamentales en el ordenamiento económico de principios del siglo XXI, al tiempo que el resto de países ya se va a tratar en el apartado de los procesos de integración económica (Europa-UE, Estados Unidos-NAFTA).

España: El comercio exterior frente a los retos del siglo XXI

Características generales del sector. Evolución-Tendencias. Ventajas y desventajas competitivas. Análisis sectorial y geográfico. Política de comercio exterior. En este apartado se procederá al análisis de la situación del sector viendo como se está respondiendo a un entorno cambiante y de gran competitividad. En el capítulo de "política de comercio exterior" de podrán ver todas aquellas medidas estatales o regionales asociadas al comercio exterior.

La empresa española y el comercio exterior

Proceso de decisión para convertirse en una empresa vinculada al comercio exterior. Estructura de la empresa. Modelos de relación con el exterior. Fortalezas y debilidades: En busca de oportunidades. En este punto nos dedicaremos a ver las principales características de la empresa española, una vez que ya hemos realizado el análisis sectorial en el capítulo 4, tratando de ver el proceso desde la aparición de la idea de internacionalización hasta lo que es el normal desarrollo diario de las actividades exteriores de la empresa.

Comercio internacional y nuevas tecnologías

Comercio exterior e internet

Gestión y negociación en el comercio internacional: La diversidad cultural

Diferencias culturales que afectan a la negociación. Diferencias culturales que afectan a la estructura de las empresas. Diferencias culturales que inciden en la organización de los mercados. Este apartado ayudará a suplir la ausencia de un área específica para estudiar las diferencias culturales y su importancia en las relaciones de comercio internacional, al mismo tiempo, aportará un cierto contexto a otras partes del temario (marketing internacional, inversión internacional, contratación internacional) que tienen un carácter más técnico pero que, no por ello, dejan de necesitar una referencia a este tipo de realidades. Dispongo de material muy interesante en este apartado proveniente de estudios en una universidad extranjera.

Homologaciones

EUDE recibe las homologaciones de AEDETP (Asociación Española de Enseñanza Técnico Profesional), ANCED (Asociación Nacional de Centros de Enseñanza a Distancia) entre otras instituciones. Estas organizaciones homologan y certifican centros de formación con el fin de garantizar unos criterios de calidad formales, para el correcto desarrollo de las acciones formativas propuestas por nuestro centro.

Además, EUDE es socio-fundador de la **Asociación Española de Escuelas de Negocios** (AEEN) y miembro de **Cladea** (Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración).



Podrás encontrar toda la información actualizada sobre nuestras homologaciones y acuerdos en:

<http://www.eude.es/homologaciones/index.html>

Colaboraciones Empresariales

Uno de los pilares fundamentales de la Escuela de Negocios EUDE, se basa en la colaboración constante con las empresas. Nuestra formación está totalmente dirigida a la práctica y prueba de ello es la exigencia de que nuestros formadores sean profesionales en activo de cada área de la que impartimos formación.

Nuestro posicionamiento en el mercado hace que seamos un escalón intermedio entre la formación académica y la empresa. Esto crea una necesidad en nuestros alumnos y profesionales que tratamos de cubrir con vías de colaboración que permiten tanto el acceso al mercado laboral, como el cambio de dirección en el mismo.

Es por ello por lo que hemos desarrollado un **Servicio de Carreras Profesionales** que genera una bolsa de profesionales dirigida en dos vertientes, el Plan de Prácticas en Empresa y la Bolsa de empleo. Todos nuestros alumnos de la modalidad presencial tienen garantizado el hacer prácticas en empresa. No sólo es importante formarse profesionalmente sino también poder aplicar lo aprendido en un puesto de trabajo real.

Como garantía y aval de la formación impartida, podemos presumir de tener convenios de colaboración con algunas de las más importantes empresas tanto a nivel nacional como internacional, convenios que van desde el acuerdo para poner a los alumnos del centro en disposición para realizar prácticas en las empresas clientes, hasta acuerdos de consultoría y formación a todos los niveles.

Señalamos a continuación, algunas de las empresas colaboradoras con EUDE más destacadas:



Actualmente colaboran con EUDE más de **7000 empresas** a través de Miltrabajos.com, Formaselect Consulting y la propia Escuela de Negocios.

© EUDE

Plaza de Callao, 4 – Gran Vía, 46

6ª Planta

28013 (Madrid)

91 593 15 45

info@eude.es

www.eude.es

No está permitida la reproducción total o parcial del contenido de este PDF, salvo la impresión del mismo sin modificaciones a meros efectos informativos por parte del interesado, no permitiéndose la copia ni alteración del mismo por cualquier medio electrónico, mecánico, fotocopia, registro u otros métodos sin previo aviso y autorización por parte de los titulares del Copyright