

Información y Gestión Operativa de la Compraventa Internacional

Modalidad: Teleformación

Duración: 80 horas

Titulación expedida por la Universidad Rey Juan Carlos¹

Objetivos

- Obtener información del marco legal y fiscal internacional en el que se realizan las operaciones de comercio internacional habitual de las empresas.
- Definir y utilizar sistemas para el tratamiento de la información-documentación relativos a las operaciones de comercio internacional.
- Realizar la gestión operativa de la compraventa internacional confeccionando la documentación requerida conforme a la legislación aplicable.
- Efectuar el control de la gestión operativa y documental de la compraventa internacional, mediante la utilización de medios físicos e informáticos.

Índice

UD1. Marco económico, político y jurídico del comercio internacional

- 1.1 Comercio interior, exterior e internacional.
- 1.2 El sector exterior español.
- 1.3 Balanza de Pagos y otras magnitudes macroeconómicas.
- 1.4 Organismos Internacionales.
- 1.5 La integración económica regional. Principales bloques económicos.
- 1.6 La Unión Europea.

UD2. Barreras y obstáculos a los intercambios comerciales internacionales

- 2.1 Barreras arancelarias.
- 2.2 Barreras no arancelarias.
- 2.3 Medidas de defensa comercial.

UD3. Fuentes de información en el comercio internacional

- 3.1 Información de comercio internacional.
- 3.2 Canales y fuentes de información en el comercio internacional.
- 3.3 Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional.
- 3.4 Gestión de la información de comercio internacional.

¹ Una vez superado el curso

UD4. Búsqueda y gestión de clientes y proveedores en comercio internacional

- 4.1 Localización y búsqueda de clientes/proveedores internacionales.
- 4.2 Clasificación de los clientes/proveedores y criterios de organización.
- 4.3 Tipos de archivos de los clientes/proveedores.
- 4.4 Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores.
- 4.5 Control de clientes/proveedores internacionales.
- 4.6 Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores.
- 4.7 Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional.

UD5. Condiciones de la compraventa internacional

- 5.1 Operaciones de compraventa internacional.
- 5.2 Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional.
- 5.3 Condiciones de entrega en el comercio internacional, INCOTERMS.
- 5.4 Interpretación práctica de cada INCOTERM.

UD6. Elaboración de ofertas en comercio internacional

- 6.1 Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional.
- 6.2 Oferta internacional.
- 6.3 Elementos de la tarifa de precios.
- 6.4 Presentación de la tarifa.

UD7. Gestión de pedidos y facturación en el comercio internacional

- 7.1 Proceso documental de la operación comercial.
- 7.2 Orden de pedido.
- 7.3 Preparación del pedido. Lista de contenido.
- 7.4 Factura proforma.
- 7.5 Factura comercial.

UD8. Aplicaciones informáticas en la gestión administrativa del comercio internacional

- 8.1 Aplicaciones generales, función y utilidades.
- 8.2 Aplicaciones específicas: descripción, funciones y utilización.