

Negociación y Contratación Internacional

Modalidad: Teleformación

Duración: 80 horas

Titulación expedida por la Universidad Rey Juan Carlos¹

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.

Índice

UD1. 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.

UD2. 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.

UD3. 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.

¹ Una vez superado el curso

UD4. 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.

UD5. Otras modalidades contractuales en el comercio internacional

- 5.1 Contrato de transferencia tecnológica.
- 5.2 Contrato de Joint venture.
- 5.3 Contrato de franquicia.

UD6. 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.