

NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL. UF1784

SKU: EVOL-3370-iNO-B | Categorías: [Administración y Oficinas](#), [COMERCIO Y MARKETING](#), [Comercio y Marketing](#), [Entorno Laboral](#)

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [80](#)

Créditos ECTS [0](#)

Más información [CONTENIDO ADAPTADO A CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD](#)

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Negociación y Contratación Internacional

Objetivos

En el ámbito del mundo del Comercio y Marketing es necesario conocer los diferentes campos en la negociación y compraventa internacional, dentro del área profesional del Marketing y las Relaciones Públicas. Así con el siguiente curso se pretende aportar los conocimientos necesarios para la negociación y contratación internacional.

Contenidos

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. Preparación de la negociación internacional
2. Desarrollo de la negociación internacional
3. Técnicas de la negociación internacional
4. Consolidación de la negociación internacional
5. Estilos de negociación comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

1. Los procesos de comunicación y las relaciones comerciales



2. Tipos de comunicación
3. Actitudes y técnicas en la comunicación
4. La información telefónica y presencial. Transmisión y recepción de mensajes.
5. La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales
6. La comunicación escrita en el comercio internacional
7. Relaciones públicas en el comercio internacional.
8. Internet como instrumento de comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. Regulación de la compraventa internacional
2. Reglas de la Cámara de Comercio Internacional de París
3. El contrato de compraventa internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS CONTRATOS DE INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

1. Intermediación comercial internacional
2. Contrato de agencia
3. Contrato de distribución
4. Selección de agentes y/o distribuidores en el exterior
5. 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

1. Contrato de transferencia tecnológica
2. Contrato de Joint Venture
3. Contrato de franquicia

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

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

Tal vez te pueda interesar este curso: [Protocolo Internacional](#)

o tal vez este otro: [TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN](#)



Síguenos en: [Instagram](#)

EN

