

NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL Y LICITACIONES INTERNACIONALES



OBJETIVOS

- Conocer la importancia de los INCOTERMS, los tipos y sus usos.
- Dominar los tipos de contratos existentes y cuál elegir.
- Conocer las pautas a seguir y a cumplir tanto por el vendedor como el comprador.
- Saber identificar los diferentes convenios y leyes que rigen la compraventa internacional.
- Dominar las características de los contratos llevados a cabo para la regulación del proceso de compraventa.
- Identificar las oportunidades de negocio en las licitaciones internacionales.
- Definir procedimientos para financiar concursos o licitaciones internacionales.
- Elaborar la documentación necesaria para la gestión de la financiación de proyectos o suministros internacionales cuando las empresas participen en licitaciones internacionales.

DIRIGIDO A

Profesionales del mundo de la empresa que necesiten adentrarse en las funciones de internacionalización de sus productos y servicios. Titulados universitarios que quieran especializarse profesionalmente en comercio internacional.

METODOLOGÍA

La modalidad de formación online es muy flexible ofreciendo al alumno la posibilidad de formarse cuando y donde quiera a través de nuestro Campus Virtual, por lo que el ritmo de aprendizaje lo marca el alumno. Con acceso multiplataforma podrás asistir a clase desde cualquier dispositivo (Ordenador, Tablet, Móvil...)

- Claustro de profesores compuesto por profesionales en activo, con una gran experiencia profesional en las materias que imparten y que te tutorizarán y guiarán para conseguir tus objetivos.

- Encuentros en tiempo real que permiten el contacto directo alumno-profesor permitiendo una perfecta transferencia del Know How de forma bidireccional.
- Título de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid, reconocido empresarialmente a nivel internacional.

PROGRAMA

CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

1. CONDICIONES DE LA COMPRA-VENTA INTERNACIONAL

- Operaciones de compra-venta internacional.
- Cláusulas generales del contrato internacional.
- Condiciones de entrega: INCOTERMS.

2. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

- Regulación de la compraventa internacional.
- Reglas de la Cámara de Comercio de París.
- El contrato internacional.

3. LOS CONTRATOS DE INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

- Intermediación comercial internacional.
- Contrato de agencia y 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.

4. OTRAS MODALIDADES CONTRACTUALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

- Contrato de transferencia tecnológica.
- Contrato de joint venture.
- Contrato de franquicia.

5. EL ARBITRAJE INTERNACIONAL COMERCIAL

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

INFORMACIÓN Y MATRÍCULAS:

elearning@camaramadrid.es
91 538 3838 / 91 538 3500

Escuela de Negocios
C/ Pedro Salinas, 11
28043 Madrid



PROGRAMA (2/2)

LICITACIONES INTERNACIONALES

1. CONCURSOS Y PROCESOS DE LICITACIÓN INTERNACIONAL

- Organismos Multilaterales e Instituciones Financieras.
- Tipos de licitaciones.
- Principios de licitación pública internacional.
- Beneficios de la participación en licitaciones.
- Licitaciones para contratos.
- Relación jurídica entre licitador, entidad financiera y organismo financiador.
- Fuentes de información sobre licitaciones internacionales.
- Garantías exigidas en los procesos de licitación y ejecución de los proyectos.

2. BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE PROCESOS DE LICITACIÓN INTERNACIONAL

- Detección y localización de licitaciones de interés.
- Valoración de la licitación.
- Estrategia de preparación de la propuesta.
- Estudio de viabilidad de la propuesta técnica y la propuesta financiera.

3. PRESENTACIÓN Y SEGUIMIENTO DE OFERTAS A PROCESOS DE LICITACIÓN INTERNACIONAL

- Pliego de condiciones: documentación y requisitos habituales.
- Preparación de la documentación del concurso.
- Seguimiento de las ofertas consolidadas.

DURACIÓN, MODALIDAD Y PRECIO

90 Horas
Modalidad: Online
Precio: 540€

Ayudamos a tu empresa a **gestionar la bonificación** de este curso, contacte con nosotros 10 días antes del inicio del curso en serviciobonificaciones@camaramadrid.es

INFORMACIÓN Y MATRÍCULAS:

elarning@camaramadrid.es
91 538 3838 / 91 538 3500

Escuela de Negocios
C/ Pedro Salinas, 11
28043 Madrid

