




Curso de

# Negociación Internacional y Licitaciones Internacionales

Modalidad  
**Online**



 **Duración:** 90 horas. 3 meses.



**Precio total:** 540€  
(El precio total corresponde a la reserva de plaza)



**Bonificable para empresas** por FUNDAE hasta el 100%. La contratación de la formación bonificada supone un 10% adicional al precio del programa, importe que también es bonificable.  
Ayudamos a tu empresa a gestionarla.

## Dirigido a

Trabajadores que deseen mejorar sus competencias profesionales en materia internacional.

Todas aquellas personas, emprendedores o estudiantes, que quieran adquirir o ampliar sus conocimientos en la materia y su aplicación en el ámbito empresarial y laboral.

No se requiere cumplir ningún requisito previo para realizar esta formación.

## Ventajas de formarte con nosotros

- Título de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid
- Empresas: formación bonificable por FUNDAE hasta el 100%
- Metodología 100% online
- Formación práctica y visión empresarial
- Club Alumni

## Metodología

La modalidad **online** aporta una serie de ventajas y beneficios a la hora de formarse, dado que el ritmo de aprendizaje lo marcarás tú.

Tendrás más libertad para organizar tu tiempo como mejor te convenga, tendrás plena flexibilidad y podrás compaginar los estudios con el trabajo, familia, etc. **Eliges cómo, dónde y cuándo estudiar**, solo necesitarás tener una conexión a Internet.

Además, como todo se hace en nuestro **Campus Virtual**, no tendrás que desplazarte a ningún lado para estudiar.

Como alumn@ contarás con el **acompañamiento de un equipo de docentes expertos** en las diferentes materias y en la enseñanza digital, que estarán a tu entera disposición en todo momento para ayudarte, guiarte y atenderte en cualquier duda o consultas que tengas.

El programa cuenta con diferentes **clases virtuales o encuentros en tiempo real (2-3 sesiones)** con el equipo docente para facilitar el contacto directo alumno-profesor permitiendo una perfecta transferencia del Know How de forma bidireccional.

A lo largo del curso se facilitará toda la documentación para el estudio, junto con ejercicios y actividades prácticas, además de diferentes pruebas de evaluación continua.

## ¿Por qué estudiar este Programa?

Entre los objetivos del Curso, destacan:

- 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.

## 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.



## **LICITACIONES INTERNACIONALES**

### **1. CONCURSOS Y PROCESOS DE LICITACIÓN INTERNACIONAL**

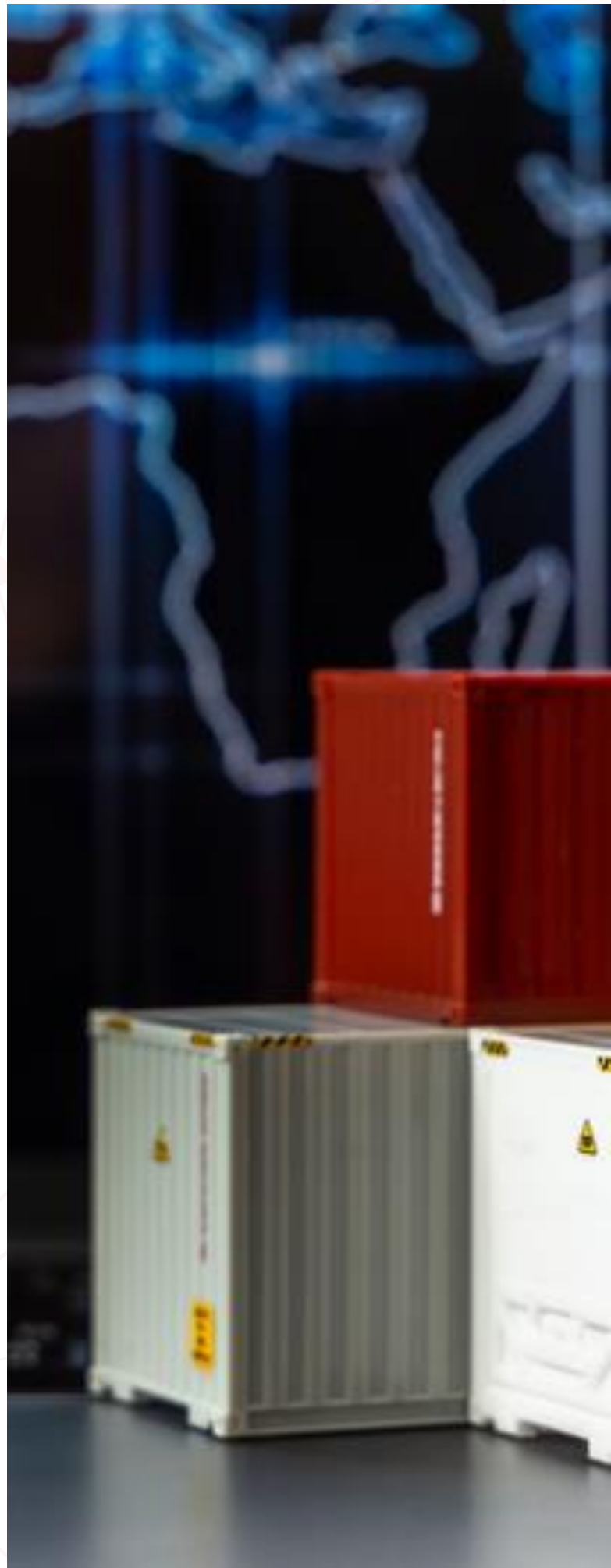
- Organismos Multilaterales e Instituciones Financieras.
- Tipos de licitaciones.
- Principios de licitación pública internacional.
- Beneficios de la participación en licitaciones.
- Licitaciones para contratos.
- Relación jurídica entre licitador, entidad financiera y organismo financiador.
- Fuentes 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.





**Cámara**  
MADRID

Escuela de  
Negocios



#### Escuela de Negocios

Cámara Oficial de Comercio, Industria y  
Servicios de Madrid  
Calle Pedro Salinas, 11 (Zona Arturo Soria)  
28043 Madrid



#### Contáctanos

91 538 38 65  
91 538 35 71

#### INFORMACIÓN Y MATRÍCULAS

[elarning@camaramadrid.es](mailto:elarning@camaramadrid.es)



[www.camaramadrid.es](http://www.camaramadrid.es)