



Cursos Superiores

Curso Superior en Contratación Internacional y Negociación



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso Superior en Contratación Internacional y Negociación

1. Sobre Inesem
2. Curso Superior en Contratación Internacional y Negociación

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

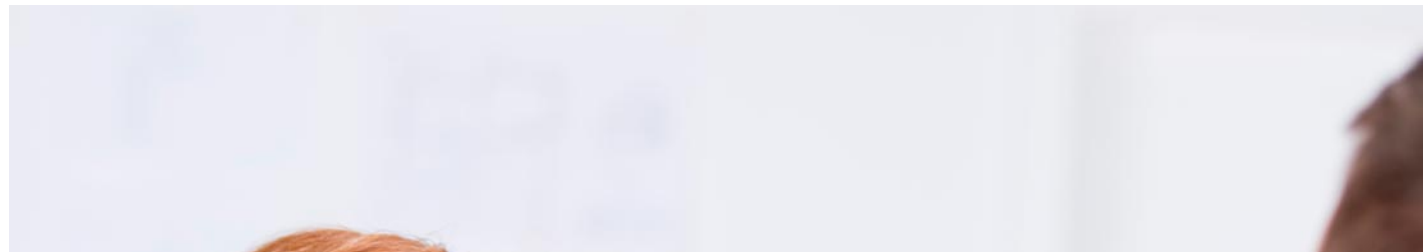
3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Porqué elegir Inesem?
6. Orientacion
7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Curso Superior en Contratación Internacional y Negociación



DURACIÓN	250
PRECIO	460 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Cursos Superiores

- Título Propio del Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."

Resumen

Este curso aporta los conocimientos requeridos para desenvolverse de manera profesional en el entorno de la contratación internacional, útil en ésta rama que está en constante cambio y crecimiento ya que se requieren profesionales que conozcan los aspectos legales aplicables al mundo de la Contratación internacional. Este curso le permite especializarse en aspectos legales y de elaboración de contratos internaciones teniendo en cuenta la propiedad intelectual, industrial, competencia desleal, defensa de la competencia, la normativa internacional, seguros, transporte, financiación e intermediación. Ampliando también hacia la solución a controversias mediante el arbitraje y las vías judiciales.

A quién va dirigido

El Curso Superior en Contratación Internacional y Negociación está dirigido a estudiantes y titulados de la rama de los negocios, como Administración de Empresas o Derecho. Asimismo, está dirigido a profesionales del sector que cuenten con años de experiencia laboral y deseen actualizar o ampliar sus conocimientos en contratación y arbitraje internacional.

Objetivos

Con el Cursos Superiores **Curso Superior en Contratación Internacional y Negociación** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer el régimen jurídico internacional de contratación.
- Elaborar contratos internacionales y conocer sus aspectos formales.
- Aprender los aspectos legales de las distintas modalidades de contratos internacionales.
- Adquirir habilidades para la resolución de controversias.





¿Y, después?

Para qué te prepara

Este Curso Superior en Contratación Internacional y Negociación te prepara para formular contratos internacionales. Aprenderás a realizar cláusulas contractuales. También conocerás los INCOTERMS y la Lex Mercatoria, así como a realizar operaciones según la propiedad industrial o intelectual. Serás capaz de formular distintas modalidades de contrato, como de transportes, seguros o financiación, entre otros.

Salidas Laborales

Con la realización del Curso Superior en Contratación Internacional y Negociación el/la alumno/a estará capacitado/a para desarrollar su carrera profesional en el departamento de operaciones internacionales de cualquier empresa que opere en el mercado internacional. Podrá llevar las relaciones con los proveedores y los clientes en el extranjero.

¿Por qué elegir INESEM?

El alumno es el protagonista

01

Nuestro modelo de aprendizaje se adapta a las necesidades del alumno, quién decide cómo realizar el proceso de aprendizaje a través de itinerarios formativos que permiten trabajar de forma autónoma y flexible.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedosa, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.



02

Empleabilidad y desarrollo profesional

03

Ofrecemos el contenido más actual y novedosa, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.



INESEM Orienta

Ofrecemos una asistencia complementaria y personalizada que impulsa la carrera de nuestros alumnos a través de nuestro Servicio de Orientación de Carrera Profesional permitiendo la mejora de competencias profesionales mediante programas específicos.

04

Facilidades Económicas y Financieras



05

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades para la realización del pago de matrículas 100% sin intereses así como un sistema de Becas para facilitar el acceso a nuestra formación.



Módulo 1. **La contratación internacional**

Módulo 2. **Comercio internacional**

Módulo 3. **Habilidades directivas**

Módulo 4. **La negociación**

Módulo 1.

La contratación internacional

Unidad didáctica 1.

La contratación internacional

1. La contratación Internacional

2. Los principios sobre los contratos Internacionales

3. Concepto, elementos y clasificación del contrato internacional

4. Formación del contrato

5. Cumplimiento del contrato

6. Cláusulas contractuales

Unidad didáctica 2.

Determinación del régimen jurídico

1. Ley aplicable al contrato Internacional

2. El convenio de Roma de 1980 y el Reglamento de Roma I

3. La Ley reguladora del contrato internacional al amparo del Reglamento de Roma I

4. Acción de las normas imprevistas

Unidad didáctica 3.

Compraventa internacional

1. La compraventa internacional

2. Libertades comunitarias: la libre circulación de mercancías

3. La Lex Mercatoria

4. La Convención de Viena de 1980 aplicada a la compraventa internacional

5. Los INCOTERMS

Unidad didáctica 4.

Bienes inmateriales y derecho de la competencia

1. Propiedad industrial

2. Propiedad intelectual

3. Competencia desleal

4. Derecho de defensa de la competencia

Unidad didáctica 5.

Distintas modalidades de contrato

1. Contratos de intermediación comercial

2. El transporte internacional

3. Contratos de financiación

4. Contratos de seguros

Unidad didáctica 6.

Vías de solución de controversias

1. Controversias en el ámbito del comercio internacional

2. Vías de jurisdicción estatal

3. El arbitraje internacional

4. Compatibilidad entre arbitraje y la vía judicial

Unidad didáctica 1.

Introducción al comercio internacional

- 1. Introducción
- 2. Recorrido histórico
- 3. Ventajas del Comercio Internacional
- 4. Operaciones del Comercio Internacional
- 5. Elementos que componen el Comercio Internacional

Unidad didáctica 2.

Sujetos del comercio internacional

- 1. El empresario individual y el ejercicio del comercio en Europa y en España
- 2. El empresario social
- 3. Las sociedades en España y en el Extranjero
- 4. Cooperación y concentración entre sociedades
- 5. Incidencias en el derecho comunitario

Unidad didáctica 3.

Organizaciones internacionales participantes en el comercio internacional

- 1. Las organizaciones Internacionales
- 2. Los organismos especializados de las Naciones Unidas
- 3. Organizaciones Internacionales de ámbito regional

Unidad didáctica 4.

Régimen jurídico español del comercio exterior

- 1. Marco normativo general del comercio exterior en España
- 2. Influencias de las disposiciones de la Unión Europea
- 3. Política comercial multilateral

Unidad didáctica 5.

Organismos privados para la exportación

- 1. Organismos nacionales y locales
- 2. Actividades de fomento de exportación
- 3. Gestión de organismos que apoyan la exportación

Unidad didáctica 6.

Uniones estratégicas para el comercio internacional

- 1. Técnicas para la unión estratégica
- 2. Uniones empresariales
- 3. Uniones mixtas: empresa pública y privada

Unidad didáctica 1.
La comunicación

- 1. El proceso de comunicación
- 2. Tipos de comunicación
- 3. Barreras de la comunicación
- 4. La comunicación efectiva
- 5. Aspectos importantes en la interacción con el interlocutor

Unidad didáctica 2.
La comunicación en la empresa

- 1. Las relaciones en la empresa: humanas y laborales
- 2. Tratamiento y flujo de la información en la empresa
- 3. La comunicación interna de la empresa
- 4. La imagen corporativa e institucional en los procesos de información y comunicación en las organizaciones
- 5. La comunicación externa de la empresa
- 6. La relación entre organización y comunicación en la empresa: centralización o descentralización
- 7. Herramientas de comunicación interna y externa

Unidad didáctica 3.
Relaciones interpersonales

- 1. La comunicación interpersonal
- 2. Filtros y Barreras de la Comunicación
- 3. El conflicto interpersonal
- 4. Cómo expresar críticas y tipos de escucha activa
- 5. Obstáculos que se pueden presentar
- 6. Técnicas para mejorar esta habilidad Social

Unidad didáctica 4.
Habilidades directivas

- 1. Introducción a las habilidades directivas
- 2. Liderazgo Habilidad personal y directiva clave
- 3. Enfoques en la teoría del liderazgo
- 4. Estilos de liderazgo
- 5. El papel del líder

Unidad didáctica 5.
Habilidades sociales en la gestión de grupos

- 1. Introducción a las habilidades sociales
- 2. Asertividad
- 3. Empatía
- 4. Escucha activa
- 5. Autoestima

Unidad didáctica 6.
Motivación del entorno laboral

- 1. La motivación en el entorno laboral
- 2. Teorías sobre la motivación laboral
- 3. El líder motivador
- 4. La satisfacción laboral

Módulo 4.

La negociación

Unidad didáctica 1.

El proceso de negociación

- 1. La negociación: concepto y habilidades del negociador
- 2. Tipos de negociación
- 3. Los caminos de la negociación
- 4. Fases de la negociación

Unidad didáctica 2.

Tácticas básicas de negociación

- 1. Clasificación de las estrategias de negociación
- 2. Tácticas de negociación
- 3. Factores determinantes en la práctica

Unidad didáctica 3.

El sujeto negociador

- 1. Variables de la personalidad del buen negociador
- 2. Capacidades del negociador
- 3. Cualidades del negociador
- 4. Clases de negociadores
- 5. La psicología en la negociación

Unidad didáctica 4.

Las reuniones

- 1. Introducción
- 2. Tipos de reuniones
- 3. Terminología usada en las reuniones, juntas y asambleas
- 4. Etapas de una reunión

Unidad didáctica 5.

Organización de reuniones

- 1. Definición de los objetivos
- 2. Definición de los contenidos
- 3. Elección de los participantes
- 4. Definición de la metodología
- 5. Definición del marco de acción
- 6. Elaboración de la convocatoria

Unidad didáctica 6.

Dirección de reuniones, desarrollo y cierre de la reunión

- 1. Realizar la presentación
- 2. El arte de preguntar y responder
- 3. Clases de preguntas
- 4. Cómo formular preguntas
- 5. Cómo responder preguntas
- 6. Intervención de los participantes
- 7. Utilización de medios técnicos y audiovisuales
- 8. Reuniones presenciales
- 9. Reuniones a distancia
- 10. Cierre de la reunión
- 11. Elaboración del acta de reunión

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Comunidad

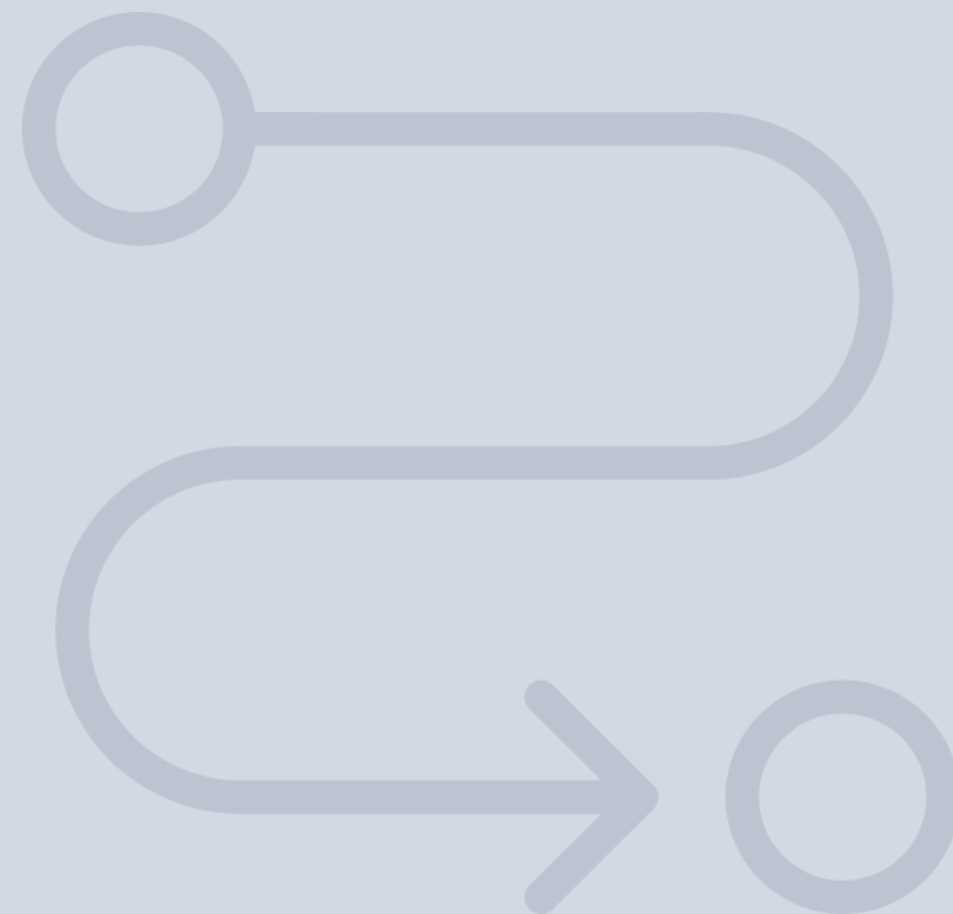
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a
nuestros alumnos
facilidades
económicas y
financieras para la
realización del pago
de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

**Beca
desempleo**

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

**Beca
emprende**

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

**Beca
alumnos**

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Cursos Superiores

Curso Superior en Contratación Internacional y
Negociación

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.