



ISEIE
ISEIE INNOVATION SCHOOL

BROCHURE

CURSO COMERCIO INTERNACIONAL

NEGOCIOS



www.iseie.com

03

CURSO DERECHO INTERNACIONAL

04

POR QUÉ REALIZAR UN CURSO

05

OBJETIVOS

06

**PARA QUÉ TE PREPARA EL
CURSO**

07

DISEÑO Y CONTENIDO

08

REQUISITOS DE POSTULACIÓN

09

TITULACIÓN PROPIA

10

TRABAJO DE FIN DE CURSO

11

CONTENIDO DEL CURSO

16

UBICACIÓN Y CONTACTO



CURSO COMERCIO INTERNACIONAL

Bienvenidos a nuestro curso de Comercio Internacional, un espacio diseñado para explorar y entender el dinámico mundo del comercio global. En un contexto cada vez más interconectado, el comercio internacional se ha convertido en un pilar fundamental para el crecimiento económico de los países, así como para las empresas que buscan expandir sus operaciones más allá de las fronteras nacionales..



POR QUÉ REALIZAR UN CURSO



El realizar un curso eleva el conocimiento y nivel académico de la persona, convirtiéndola en un elemento fundamental dentro de un esquema de trabajo; su trascendencia radica en el desarrollo de competencias adicionales que adquiere, su proceso formativo se vuelve más sólido y por ende se convierte en un candidato más atractivo para cubrir un puesto preponderante.



Esta metodología de estudio implica una responsabilidad especial para el estudiante, ya que el nivel de exigencia es mayor y la batería de asignaturas es más compleja, los catedráticos asumen que están frente a profesionistas competentes, con un cúmulo de competencias firmes que les permiten desarrollar actividades que simulan escenarios reales con problemáticas que inducen a una reflexión profunda.



OBJETIVOS



Los estudios de postgrado consisten no solo en adquirir conocimientos por parte del participante.



Sino que estos queden supeditados al desarrollo de una serie de competencias en función de los perfiles académicos y los correspondientes perfiles profesionales.



Nuestra función es centrar los objetivos de este programa y los diferentes módulos que lo conforman no solamente en la simple acumulación de conocimientos.



Conocimientos sino también en las hard skills y soft skills que permitan a los profesionales desempeñar su labor de forma exitosa en este mundo laboral en constante evolución.

PARA QUÉ TE PREPARA EL CURSO

A

Nuestro curso de Comercio Internacional está diseñado para proporcionarte una variedad de conocimientos y habilidades que son esenciales para operar en el entorno global.

Comprenderás las principales teorías y principios que rigen el comercio entre países, incluyendo ventajas comparativas y competitivas.

B

Te familiarizarás con tratados, regulaciones y políticas que afectan el comercio internacional.

Aprenderás cómo gestionar eficazmente la logística y optimizar la cadena de suministro en un contexto internacional.

C

Desarrollarás habilidades de negociación y comunicación intercultural, esenciales para establecer relaciones comerciales sólidas.

Estarás preparado para enfrentar los desafíos del comercio internacional de manera efectiva y contribuir al éxito de tu organización en un mercado global.



DISEÑO Y CONTENIDO

01

Para el diseño del Plan de estudios de este curso, ISEIE Innovation School ha seguido las directrices del equipo docente, el cual ha sido el encargado de seleccionar la información con la que posteriormente se ha constituido el plan de estudio



02

De esta forma, el profesional que acceda al programa encontrará el contenido más vanguardista y exhaustivo relacionado con el uso de procesos innovadores y altamente eficaces, conforme a las necesidades y problemáticas actuales,



Buscando la integración de conocimientos académicos y de formación profesional, en un ambiente competitivo y globalizado. Todo ello a través de cada uno de sus módulos de estudio presentado en un cómodo y accesible formato 100% online.



03

El empleo de la metodología Relearning en el desarrollo de este programa te permitirá fortalecer y enriquecer tus conocimientos y hacer que perduren en el tiempo a base de una reiteración de contenidos.



04

REQUISITOS DE POSTULACIÓN

Para postular a nuestro curso debes cumplir con los siguientes requisitos:



Documento de identidad



Correo electrónico

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO EL CURSO

Estudiantes de áreas como Administración de Empresas, Comercio Internacional, Economía, Negocios y Relaciones Internacionales. Aquellos que deseen especializarse en comercio internacional o áreas afines.

Ejecutivos de Comercio: Profesionales que ya trabajan en importación, exportación o logística y buscan actualizar o profundizar sus conocimientos.

Gerentes y Directivos: Líderes de empresas que desean entender mejor el entorno global para tomar decisiones estratégicas informadas.

Dueños de Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES): Empresarios que buscan expandir sus negocios a mercados internacionales y necesitan comprender los aspectos del comercio exterior.

Startups: Nuevas empresas que desean internacionalizarse y necesitan herramientas y conocimientos para competir en el comercio global.

Transición Profesional: Individuos que están considerando un cambio hacia el comercio internacional y desean adquirir las competencias necesarias para hacerlo.



TITULACIÓN PROPIA



Al concluir el curso, los participantes serán galardonados con una titulación propia otorgada por ISEIE Innovation School. Esta titulación se encuentra respaldada por una certificación que equivale a 4 créditos ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System) y representa un total de 100 horas de dedicación al estudio.



Esta titulación no solo enriquecerá su imagen y credibilidad ante potenciales clientes, sino que reforzará significativamente su perfil profesional en el ámbito laboral. Al presentar esta certificación, podrá demostrar de manera concreta y verificable su nivel de conocimiento y competencia en el área temática del curso.



Esto resultará en un aumento de su empleabilidad, al hacerle destacar entre otros candidatos resaltando su compromiso con la mejora continua y el desarrollo profesional.



TRABAJO FINAL DEL CURSO

A

Una vez que haya completado satisfactoriamente todos los módulos del curso, deberá llevar a cabo un trabajo final en el cual deberá aplicar y demostrar los conocimientos que ha adquirido a lo largo del programa.

B

Este trabajo final suele ser una oportunidad para poner en práctica lo que ha aprendido y mostrar su comprensión y habilidades en el tema.

C

Puede tomar la forma de un proyecto, un informe, una presentación u otra tarea específica, dependiendo del contenido del curso y sus objetivos. Recuerde seguir las instrucciones proporcionadas y consultar con su instructor o profesor si tiene alguna pregunta sobre cómo abordar el trabajo final.



CONTENIDO CURSO DERECHO INTERNACIONAL

MÓDULO 1: FUNDAMENTOS BÁSICOS DE LAS IMPORTACIONES

- 1.1 Introducción a las Importaciones
 - 1.1.1 Concepto y Tipos de Importaciones
 - 1.1.2 Tipos de Importaciones
- 1.2 Proceso de Importación
 - 1.2.1 Pasos del Proceso
 - 1.2.2 Investigación de Mercado
 - 1.2.3 Negociación
 - 1.2.4 Documentación
 - 1.2.5 Transporte
 - 1.2.6 Despacho Aduanero
- 1.2 Documentación Necesaria para Importaciones
 - 1.2.1 Documentos Claves
 - 1.2.2 Factura Comercial
 - 1.2.3 Lista de Empaque
 - 1.2.4 Certificado de Origen
 - 1.2.5 Conocimiento de Embarque
 - 1.2.6 Declaración de Aduanas
- 1.3 Regulaciones y Normativas en Importaciones
 - 1.3.1 Legislación y Normativas
 - 1.3.2 Regulaciones Nacionales
 - 1.3.3 Acuerdos Comerciales
 - 1.3.4 Normas Sanitarias y Fitosanitaria
- 1.4 Aranceles e Impuestos
 - 1.4.1 Definición de Aranceles
 - 1.4.2 Cálculo de Aranceles
 - 1.4.3 Exenciones y Beneficios
- 1.5 Procedimientos Aduaneros
- 1.6 Estrategias y Gestión de Importaciones
 - 1.6.1 Selección de Proveedores
 - 1.6.2 Criterios de Selección
 - 1.6.3 Evaluación de Proveedores
 - 1.6.4 Relaciones Comerciales
- 1.7 Logística y Transporte Internacional
- 1.8 Evaluación de Riesgos en Importaciones

MÓDULO 2: DIFERENTES MODALIDADES DE LA IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS

- 2.1 Importación Directa



- 2.1.1 Concepto y Proceso de Importación Directa
- 2.1.2 Definición
- 2.1.3 Proceso
- 2.1.4 Selección de proveedores.
- 2.1.5 Negociación de términos y precios
- 2.1.6 Coordinación de logística y transporte
- 2.1.7 Cumplimiento de requisitos aduaneros
- 2.2 Ventajas de la Importación Directa
 - 2.2.1 Control Total
 - 2.2.2 Costos Reducidos
 - 2.2.3 Relación Directa
- 2.3 Desafíos de la Importación Directa
 - 2.3.1 Carga Administrativa: Mayor responsabilidad en la gestión de la importación
 - 2.3.2 Requerimientos de Conocimiento: Necesidad de experiencia en comercio internacional
 - 2.3.3 Riesgo en Logística
- 2.4 Importación Indirecta
 - 2.4.1 Concepto y Proceso de Importación Indirecta
 - 2.4.2 Definición
 - 2.4.3 Proceso
 - 2.4.4 Selección de un agente importador



Nota: El contenido del programa académico puede estar sometido a ligeras modificaciones, en función de las actualizaciones o de las mejoras efectuadas.

- 2.4.5 Negociación de condiciones con el intermediario
- 2.4.6 Ejecución del proceso de compra y logística por parte del agente
- 2.4.7 Ventajas de la Importación Indirecta
- 2.4.8 Desafíos de la Importación Indirecta
- 2.5 Importación por Consignación
 - 2.5.1 Concepto y Proceso de Importación por Consignación
 - 2.5.2 Definición
 - 2.5.3 Proceso
 - 2.5.4 Acuerdo de consignación con el proveedor
 - 2.5.5 Recepción de mercancías y gestión de inventario
 - 2.5.6 Pago al proveedor tras la venta de los productos
 - 2.5.7 Ventajas de la Importación por Consignación
 - 2.5.8 Desafíos de la Importación por Consignación

MÓDULO 3: PROCESOS Y LOGÍSTICA DE IMPORTACIÓN

- 3.1 Proceso de Importación
 - 3.1.1 Etapas del Proceso de Importación
 - 3.1.2 Identificación de Necesidades
 - 3.1.3 Determinar productos y cantidades necesarias
 - 3.1.4 Realizar un análisis de mercado
 - 3.1.5 Selección de Proveedores
 - 3.1.6 Investigar y evaluar proveedores potenciales
 - 3.1.7 Solicitar cotizaciones y comparar precios
 - 3.1.8 Negociación de Condiciones
 - 3.1.9 Negociar precios, términos de pago y condiciones de entrega
 - 3.1.10 Establecer acuerdos contractuales
- 3.2 Documentación Necesaria
 - 3.2.1 Factura Comercial
 - 3.2.2 Lista de Empaque
 - 3.2.3 Certificados de Origen
 - 3.2.4 Documentos de Transporte
- 3.3 Logística de Importación
 - 3.3.1 Transporte Internacional
 - 3.3.2 Modalidades de Transporte
 - 3.3.2 Marítimo
 - 3.3.3 Aéreo
 - 3.3.4 Terrestre
 - 3.3.5 Selección del Transporte
- 3.4 Almacenamiento y Manejo de Inventario
- 3.5 Cumplimiento y Despacho Aduanero
 - 3.5.1 Regulaciones y Normativas
 - 3.5.2 Conocimiento de Normativas Aduaneras



- 3.6 Requisitos legales para la importación en el país receptor
 - 3.6.1 Clasificación arancelaria de las mercancías
 - 3.6.2 Cumplimiento de Normas Sanitarias y Fitosanitarias
 - 3.6.3 Requisitos específicos para productos alimenticios y agrícolas
 - 3.6.4 Procedimientos de Despacho Aduanero
 - 3.6.5 Declaración Aduanera
 - 3.6.6 Proceso de presentación de la declaración aduanera y documentos requeridos
 - 3.6.7 Inspección y Liberación de Mercancías
 - 3.6.8 Proceso de inspección por parte de las autoridades aduaneras
 - 3.6.9 Procedimiento para la liberación de mercancías y pago de aranceles

MÓDULO 4: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

- 4.1 Fundamentos de la Negociación Internacional
 - 4.1.1 Concepto de Negociación Internacional
 - 4.1.2. Tipos de Negociaciones
 - 4.2.1 Negociación B2B
 - 4.2.2 Interacción entre empresas, centrada en contratos y alianzas estratégicas
 - 4.2.3 Negociación B2C
 - 4.2.4 Relación entre empresas y consumidores finales, enfocada en ventas y marketing
 - 4.2.5 Negociación G2G
 - 4.2.6 Acuerdos entre gobiernos, como tratados comerciales y regulaciones
- 4.3 Estrategias y Tácticas de Negociación

- 4.3.1 Preparación para la Negociación
- 4.3.2 Investigación
- 4.3.3 Conocer a fondo el mercado, las partes involucradas y la cultura empresarial
- 4.3.4 Definición de Objetivos
- 4.3.5 Establecer metas claras y realistas para la negociación
- 4.3.6 Análisis de Contrapartes
- 4.3.7 Evaluar la posición y motivaciones de la otra parte
- 4.4 Técnicas de Negociación
 - 4.4.1 Escucha Activa
 - 4.4.2 Importancia de escuchar atentamente para entender las necesidades de la otra parte
 - 4.4.3 Persuasión y Argumentación
 - 4.4.4 Uso de argumentos sólidos y persuasivos para defender la posición propia
 - 4.4.5 Manejo de Conflictos
 - 4.4.6 Estrategias para resolver desacuerdos y encontrar soluciones mutuamente beneficiosas
- 4.5 Aspectos Culturales en la Negociación Internacional
 - 4.5.1 Influencia de la Cultura en la Negociación
 - 4.5.2 Diferencias Culturales
 - 4.5.3 Cómo las diversas culturas impactan los estilos de negociación y la comunicación
 - 4.5.4 Adaptación Cultural
 - 4.5.5 Importancia de adaptar el enfoque de negociación según la cultura de la contraparte
- 4.6 Comunicación Intercultural
 - 4.6.1 Verbal y No Verbal
 - 4.6.2 Diferencias en el lenguaje verbal y los mensajes no verbales entre culturas
 - 4.6.3 Construcción de Relaciones
 - 4.6.4 La importancia de establecer confianza y relaciones personales en diferentes culturas

MÓDULO 5: INNOVACIONES TECNOLÓGICAS Y EL COMERCIO EXTERIOR

- 5.1 Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC)
 - 5.1.1 Impacto de las TIC en el Comercio Exterior
 - 5.1.2 Facilitación de la Comunicación
 - 5.1.3 Uso de correos electrónicos, videoconferencias y mensajería instantánea para la comunicación entre empresas y socios comerciales



- 5.1.4 Acceso a Información Global
- 5.1.5 Plataformas digitales que permiten la investigación de mercados y la identificación de oportunidades comerciales
- 5.1.6 Plataformas de Comercio Electrónico
- 5.1.7 E-commerce B2B y B2C
- 5.1.8 Diferencias y aplicaciones del comercio electrónico entre empresas y entre empresas y consumidores
- 5.2 Marketplaces
 - 5.2.1 Ejemplos de plataformas como Amazon, Alibaba y eBay que facilitan el comercio internacional
- 5.3 Logística y Cadena de Suministro Digital
 - 5.3.1 Innovaciones en Logística
 - 5.3.2 Automatización y Digitalización
 - 5.3.3 Implementación de tecnologías como RFID y sistemas de gestión de inventarios que optimizan la logística
 - 5.3.4 Drones y Vehículos Autónomos
 - 5.3.5 Uso de drones y vehículos autónomos para la entrega de mercancías y la eficiencia en la cadena de suministro
 - 5.3.6 Análisis de Datos y Big Data
 - 5.3.7 Toma de Decisiones Basada en Datos
 - 5.3.8 Cómo el análisis de datos puede mejorar la planificación y la gestión de la cadena de suministro

- 5.3.9 Predicción de Tendencias
- 5.3.10 Herramientas de big data que ayudan a prever cambios en la demanda y adaptarse rápidamente
- 5.4 Blockchain y Seguridad en Transacciones
 - 5.4.1 Introducción a Blockchain
 - 5.4.2 Definición y Funcionamiento
 - 5.4.3 Explicación de la tecnología blockchain y su aplicación en el comercio exterior
 - 5.4.4 Transparencia y Trazabilidad
 - 5.4.5 Cómo blockchain proporciona un registro seguro y transparente de las transacciones
- 5.5 Seguridad en Transacciones Internacionales
 - 5.5.1 Prevención de Fraudes
 - 5.5.2 Uso de tecnologías para garantizar la seguridad de las transacciones y prevenir fraudes
- 5.6 Smart Contracts
 - 5.6.1 Aplicación de contratos inteligentes en la automatización de acuerdos comerciales y cumplimiento de condiciones

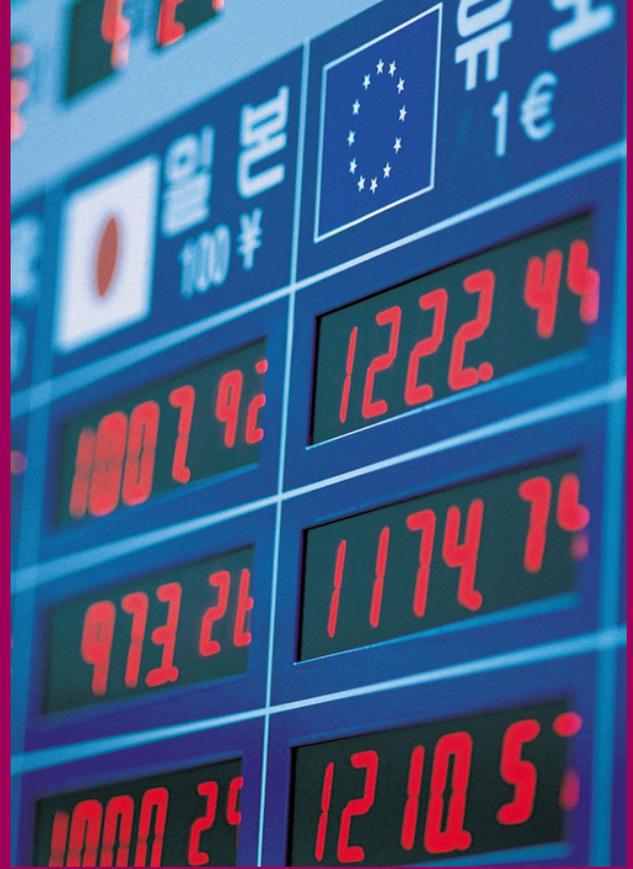
MÓDULO 6: HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA COMERCIAL APLICADAS A LAS IMPORTACIONES

- 6.1 Análisis de Mercado
 - 6.1.1 Herramientas de Investigación de Mercado
 - 6.1.2 Bases de Datos Comerciales
 - 6.1.3 Uso de plataformas como Statista y Euromonitor para obtener datos relevantes sobre tendencias y sectores
 - 6.1.4 Análisis de Competencia
 - 6.1.5 Métodos para evaluar a los competidores en el mercado objetivo, incluyendo sus estrategias y desempeño
- 6.2 Segmentación de Mercado
 - 6.2.1 Identificación de Clientes Potenciales
 - 6.2.2 Técnicas para segmentar el mercado según criterios demográficos, geográficos y psicográficos
 - 6.2.3 Evaluación de Demanda
 - 6.2.4 Métodos para proyectar la demanda de productos específicos en mercados internacionales
- 6.3 Herramientas de Gestión de Proveedores
 - 6.3.1 Evaluación y Selección de Proveedores
 - 6.3.2 Criterios de Selección
 - 6.3.3 Factores a considerar al seleccionar proveedores, como calidad, costo y reputación



- 6.3.4 Plataformas de Búsqueda de Proveedores
- 6.3.5 Uso de plataformas como Alibaba y ThomasNet para localizar proveedores confiables
- 6.4 Gestión de Relaciones con Proveedores (SRM)
 - 6.4.1 Estrategias de Colaboración
 - 6.4.2 Métodos para establecer y mantener relaciones sólidas con proveedores
 - 6.4.3 Monitoreo del Desempeño
 - 6.4.4 Herramientas y métricas para evaluar el desempeño de los proveedores de manera continua
- 6.5 Análisis de Costos y Rentabilidad
 - 6.5.1 Herramientas de Análisis de Costos
 - 6.5.2 Costeo de Importaciones
 - 6.5.3 Métodos para calcular todos los costos asociados a la importación, incluidos aranceles y transporte
 - 6.5.4 Software de Gestión Financiera
- 6.5 Utilización de herramientas como QuickBooks o SAP para llevar un control financiero efectivo
 - 6.5.1 Evaluación de Rentabilidad de Importaciones
 - 6.5.2 Métricas de Rentabilidad
 - 6.5.3 Cálculo de indicadores clave de desempeño (KPI) para evaluar la rentabilidad de las importaciones

- 6.5.4 Análisis de Sensibilidad
- 6.5.5 Evaluación de cómo los cambios en factores externos (como tasas de cambio) afectan la rentabilidad
- 6.6 Inteligencia Competitiva
 - 6.6.1 Herramientas de Monitoreo de la Competencia
 - 6.6.2 Softwares de Inteligencia Competitiva
 - 6.6.3 Uso de herramientas como SEMrush y SimilarWeb para monitorear la actividad de competidores en línea
 - 6.6.4 Análisis de Patentes y Tendencias
 - 6.6.5 Métodos para analizar patentes y tendencias en el sector para anticipar movimientos de la competencia
 - 6.6.6 Estrategias de Respuesta Rápida
 - 6.6.7 Adaptación a Cambios del Mercado
 - 6.6.8 Técnicas para ajustar estrategias comerciales rápidamente en función de la inteligencia competitiva
 - 6.6.9 Innovación y Desarrollo de Productos
 - 6.6.10 Cómo utilizar la información competitiva para guiar el desarrollo de nuevos productos o servicios



MÓDULO 7: TRABAJO FIN DE CURSO (TFC)



ISEIE
ISEIE INNOVATION SCHOOL

CONTÁCTANOS

 +34 960 25 47 46

 Av. Aragón 30, 5. 46021 Valencia.

 www.iseie.com