

# CURSO DE INICIACIÓN PRÁCTICA AL COMERCIO EXTERIOR

30 HORAS



# “CURSO DE INICIACIÓN PRÁCTICA AL COMERCIO EXTERIOR”

## CARACTERÍSTICAS DEL CURSO

### ¿EN QUÉ CONSISTE EL CURSO DE INICIACIÓN PRÁCTICA AL COMERCIO EXTERIOR?

GENERAR NEGOCIO EN MERCADOS EXTERIORES ES EL RETO DE LAS EMPRESAS.

DESDE **FAEEM**, SE OFRECE LA OPORTUNIDAD A TODAS AQUELLAS PERSONAS INTERESADAS EN SABER CÓMO CAPTAR CLIENTES Y SUPERAR LAS BARRERAS AL COMERCIO EXTERIOR UN CURSO PRÁCTICO DE INICIACIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL.

EN EL CURSO SE DA LA OPORTUNIDAD DE CONOCER Y TRABAJAR AQUELLOS ASPECTOS BÁSICOS QUE AYUDAN A GESTIONAR UN NEGOCIO TRADICIONAL COMO ONLINE INTERNACIONAL.

EN 30 HORAS DE CLASES PRESENCIALES INTENSIVAS EN 3 FINES DE SEMANA DURANTE EL MES DE SEPTIEMBRE Y OCTUBRE Y CON UN NÚMERO DE ASISTENTE LIMITADO, EL SOCIO FUNDADOR Y **COO** DEL **INSTITUTO ALEMÁN DE COMERCIO INTERNACIONAL** CON MÁS DE 30 AÑOS DE EXPERIENCIA INTERNACIONAL COMPARTIRÁ CON LOS PARTICIPANTES SU EXPERIENCIA Y LES INTRODUCIRÁ AL MUNDO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES DESDE UNA PERSPECTIVA PRÁCTICA Y ABSOLUTAMENTE REALISTA.

EL CURSO NO SÓLO DA UNA VISIÓN CLARA SOBRE LAS PARTES ESENCIALES DE LA GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR SINO ADEMÁS OFRECE LA OPORTUNIDAD DE RESOLVER LAS DUDAS Y CONSULTAS QUE LOS ASISTENTES TENGAN RESPECTO A SUS PROPIOS PROYECTOS PROFESIONALES DE INSERCIÓN COMO DE MEJORA LABORAL.

IGUALMENTE, EL CURSO SIRVE DE AYUDA A AQUELLOS PROFESIONALES CON PROYECTOS DE INTERNACIONAL PUESTOS EN MARCHA O EN FASE DE GESTACIÓN

## ¿A QUIÉN ES ESTÁ DIRIGIDO?

ESTUDIANTES, PROFESIONALES,  
EMPRENDEDORES, TRABAJADORES,  
BUSCADORES DE EMPLEO Y TODOS AQUELLOS  
QUE QUIEREN INTRODUCIRSE EN EL MUNDO DE  
LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES TANTO DE  
IMPORTACIÓN COMO DE EXPORTACIÓN.

## DURACIÓN

**30 horas** en sesiones 100% presenciales  
durante los meses de septiembre y octubre  
de 2018.

## DÍAS DE CLASES

Los **viernes** en horario de tarde de 16.30 –  
21.30 horas.

Los **sábados** en horario de mañana de 9.00  
– 14.00 horas

(Incluido el Coffee break como sesión de  
Networking activo de 30 minutos)

## INICIO Y FINALIZACIÓN

**Inicio:** viernes, 5 de octubre.

**Clausura:** sábado, 10 de noviembre.

## DÍAS DE CLASES

Los días: 5,6,19, 20 de Octubre y 9 y 10 de  
Noviembre.

## PRECIO CURSO:

**750,00€\*** (El coste del coffee – break está  
incluido)

## PAGO:

Pago único por transferencia bancaria,  
ingreso en cuenta o entrega en efectivo en  
el centro.

## BONIFICACIÓN

**Curso bonificable** para trabajadores de  
empresas mediante los créditos a la  
formación de la Fundación Tripartita.

## METODOLOGÍA DE IMPARTICIÓN:

**30 HORAS** DE CLASES PRESENCIALES, CON LA  
SIGUIENTE METODOLOGÍA

- CONFERENCIAS PRESENCIALES
- CASOS PRÁCTICOS
- ESTUDIOS POR ORDENADOR
- TRABAJOS EN EQUIPO
- EXAMEN DE CAPACITACIÓN FINAL  
CONSISTENTE EN: 50 PREGUNTAS  
TIPO TEST RELACIONADAS CON LA  
MATERIA.

## DIPLOMA

Los asistentes al curso de Iniciación Práctica al Comercio Internacional que asistan al más del 80% de las clases presenciales, se les otorgará un diploma que cualificará al alumno/a como “Técnico en Comercio Exterior - Nivel Iniciación”.

### Técnico en Comercio Exterior - Nivel Iniciación -

## ¿QUIÉN IMPARTE EL CURSO?



**D. Mike Mösch - 30 años de** Experiencia Internacional y experto en desarrollo de Negocios.

Socio fundador del **Instituto Alemán de Comercio Internacional**.

Consultor Senior en Comercio Exterior desde 1995.

**Socio y COO de IACI – German Trading Company**, SL empresa trading especializada en el comercio Exterior con Nigeria y el golfo de Guinea.

Director académico del **MIBO – Máster en Comercio Exterior, Marketing Digital y Ecommerce** en España (16<sup>a</sup> ediciones).

Director académico del **HEAT – Curso Superior en Comercio Exterior**, en España (8<sup>a</sup> ediciones)

Director académico del **PUSH– Curso Superior en Dirección y Administración de Empresas**.

Formador Incompany de grandes empresas.

Más de 7.000 horas de impartición de clases certificadas.

Más de 300 empresas asesoradas.

Ex director del máster MBA posgrado de la Cámara de Sevilla

Ex director de dos consorcios de exportación.

Ex docente de ESIC, Cámara de Sevilla y CEA.

Ex Director de Exportación y Marketing de Nike Sport Cosmetics.

Ex asistente de compras en multinacional alemana en Barcelona.

Nacionalidad alemana con residencia en España desde 1992.

Trilingüe.

## CARACTERÍSTICAS ÚNICAS DEL CURSO DE “INICIACIÓN PRÁCTICA AL COMERCIO EXTERIOR”

1. Los cursos de Comercio Exterior gozan del **prestigio alemán de IACI – Instituto Alemán de Comercio Internacional**.
2. El temario del curso recoge las **últimas tendencias** en el negocio internacional tanto tradicional como digital, explica las **normativas** más actuales y trata sólo los **temas** de máximo interés en cada área del Comercio Exterior para el alumnado.
3. Las clases son **prácticas al 100% y dirigidas por miembros del claustro**

**de IACI por auténticos profesionales** líderes en el sector en el que trabajan y del cual trasladan su amplia experiencia profesional al aula.

4. Material didáctico creado por el propio docente disponible en formato digital **a través del CAMPUS Online**
5. **Tutorización Profesional Permanente** a través del Campus a lo largo de todo el curso.

### **LUGAR DE IMPARTICIÓN**

PALACIO Y EXPOSICIONES Y CONGRESOS  
DE AGUADULCE

### **INSCRIPCIONES**

ISABEL SÁEZ CAPARROS

950181700

[info@faeem.es](mailto:info@faeem.es)

## PROGRAMA ACADÉMICO (30 horas)

1. 10 BUENAS RAZONES PARA ESPECIALIZARSE EN EL COMERCIO EXTERIOR DE IMPORTACIÓN Y DE EXPORTACIÓN.
  2. LAS 20 CLAVES EN LA GESTIÓN DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE UNA EMPRESA.
  3. ¿QUÉ FALLOS COMETEN LAS EMPRESAS AL INICIARSE EN LA COMPRA O VENTA INTERNACIONAL?
  4. ¿QUÉ TIPO DE BARRERAS HAY QUE SUPERAR EN EL COMERCIO EXTERIOR?
  5. LA IMPORTANCIA DE LA DOCUMENTACIÓN COMERCIAL. LA FACTURA PROFORMA Y EL PACKING LIST.
  6. ¿CÓMO HACER UN ESTUDIO DE MERCADO ONLINE?
  7. ¿CÓMO NEGOCIAR CON CLIENTES INTERNACIONALES?
  8. LA GESTIÓN ADUANERA:
    - a. LA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA
      - a. SA (SISTEMA ARMONIZADO)
      - b. TARIC
    - b. LA IAV (INFORMACIÓN ARANCELARIA VINCULANTE)
    - c. DESPACHO DE EXPORTACIÓN
    - d. EL EUR-1 (CERTIFICADO DE ORIGEN PREFERENCIAL)
    - e. ORGANISMOS PARA-ADUANEROS DE CONTROL (SANIDAD, VETERINARIA, FITOSANITARIA, FARMACIA Y CALIDAD)
9. MARKETING INTERNACIONAL
    - MARKETING DE TRANSACCIÓN
    - MARKETING DE MARKETPLACES
    - MARKETING DE E-COMMERCE
  10. ¿CUÁL ES LA FISCALIDAD BÁSICA DE LA EMPRESA QUE VENDE EN LA UE Y A MERCADOS EXTRACOMUNITARIOS?
  11. OPERACIONES LOGÍSTICAS. ASPECTOS A TENER EN CUENTA
  12. ¿CÓMO COBRAR DE MANERA SEGURA?

**OBSERVACIONES RESPECTO A LA DIRECCIÓN Y EJECUCIÓN DEL PROGRAMA DE INICIACIÓN PRÁCTICA AL COMERCIO EXTERIOR:**

1. LA TEMPORALIZACIÓN, ASÍ COMO LA SECUENCIALIZACIÓN DE LAS MATERIAS LO DETERMINA LA DIRECCIÓN ACADÉMICA.
2. LA MISMA SE RESERVA EL DERECHO DE MODIFICACIÓN DEL PRESENTE PROGRAMA ACADÉMICO SI ASÍ LAS CIRCUNSTANCIAS LO REQUIEREN.
3. AFORO LIMITADO.
4. SE EXIGE UNA CONDUCTA ÉTICA Y PROFESIONAL EN LAS SESIONES PRESENCIALES, ASÍ COMO UNA ACTITUD PROACTIVA Y PARTICIPATIVA.
5. CADA ALUMNO/A TIENE ACCESO PRIVADO AL CAMPUS PARA ACCEDER A LA DOCUMENTACIÓN ACADÉMICA Y PODER PLANTEAR DUDAS EN EL FORO DEL CAMPUS.
6. FAEEM SE RESERVA EL DERECHO DE CANCELACIÓN DEL CURSO Y LA DEVOLUCIÓN DE LA MATRÍCULA EN CASO DE NO LLEGAR A UN MÍNIMO DE ALUMNOS.