



SELECT
BUSINESS SCHOOL

MÁSTER

MÁSTER EN COMERCIO INTERNACIONAL

DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO

SBS008



DESTINATARIOS

El Programa está especialmente diseñado para directivos, ejecutivos y profesionales de empresa con crecientes niveles de responsabilidad que quieran asegurar su recorrido ascendente en la empresa con una especial elevación y consolidación de competencias. Permite conocer la gestión administrativa del comercio internacional, la contratación en el comercio internacional, el marketing en el comercio exterior, la organización del transporte y la distribución y ingestas profesional para comercio internacional.

¿QUIÉNES SOMOS?

SELECT BUSINESS SCHOOL es una Escuela de Negocios líder y pionera en programas de formación Mixtos (A distancia + Online) especializada en desarrollo de programas formativos del entorno Administración y Dirección de Empresas y Marketing.

Pertenece a GRUPO ESNECA FORMACIÓN, el Grupo de Formación líder a Nivel Nacional, con 11 escuelas y más de 6000 alumnos anuales, con una satisfacción media de nuestros alumnos (*) de 9'1 sobre 10, donde nuestras escuelas aparecen como líderes en demanda y satisfacción de los alumnos.

(*) Información basada en opiniones de nuestros alumnos en la página líder nacional en formación (<http://www.emagister.com/>)

MODALIDAD

Puedes elegir entre:

- **A DISTANCIA:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu domicilio el pack formativo que consta de los manuales de estudio y del cuaderno de ejercicios.
- **ON LINE:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu correo electrónico las claves de acceso a nuestro Campus Virtual donde encontrarás todo el material de estudio.

SALIDAS PROFESIONALES

Algunos trabajos o roles que suelen ser desempeñados por titulados con este máster son los siguientes:

- Empresas de importación y exportación
- Aduanas
- Banca Internacional
- Empresas Consultoras
- Industria manufacturera y de servicios
- Empresas de comercio electrónico
- Empresas de transporte internacional
- Empresas multinacionales
- Organismos reguladores
- Sector tecnológico
- Empresas de gestión logística internacional

DURACIÓN

La duración del curso es de 1050 horas.

IMPORTE

IMPORTE ORIGINAL: ~~3880€~~

IMPORTE ACTUAL: 1940€

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el "MÁSTER EN COMERCIO INTERNACIONAL", de SELECT BUSINESS SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de AEC máxima institución española en formación y calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

CONTENIDO FORMATIVO

PARTE 1. GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD FORMATIVA 1. INFORMACIÓN Y GESTIÓN OPERATIVA DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO ECONÓMICO, POLÍTICO Y JURÍDICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Comercio interior, exterior e internacional
2. El sector exterior español
3. Balanza de Pagos y otras magnitudes macroeconómicas
4. Organismos Internacionales
5. La integración económica regional. Principales bloques económicos
6. La Union Europea

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BARRERAS Y OBSTÁCULOS A LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES INTERNACIONALES.

1. Barreras arancelarias
2. Barreras no arancelarias
3. Medidas de defensa comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUENTES DE INFORMACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Información de comercio internacional
2. Canales y fuentes de información en el comercio internacional
3. Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional
4. Gestión de la información de comercio internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 4. BÚSQUEDA Y GESTIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Localización y búsqueda de clientes/proveedores internacionales
2. Clasificación de los clientes/proveedores y criterios de organización
3. Tipos de archivos de los clientes/proveedores
4. Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores
5. Control de clientes/proveedores internacionales
6. Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores
7. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONDICIONES DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

1. Operaciones de compraventa internacional
2. Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional
3. Condiciones de entrega en el comercio internacional, INCOTERMS
4. Interpretación práctica de cada INCOTERM

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ELABORACIÓN DE OFERTAS EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional
2. Oferta internacional
3. Elementos de la tarifa de precios
4. Presentación de la tarifa

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE PEDIDOS Y FACTURACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Proceso documental de la operación comercial
2. Orden de pedido
3. Preparación del pedido. Lista de contenido
4. Factura proforma
5. Factura comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 8. APLICACIONES INFORMÁTICAS EN LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Aplicaciones generales, función y utilidades
2. Aplicaciones específicas: descripción, funciones y utilización

UNIDAD FORMATIVA 2. GESTIÓN ADUANERA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL SISTEMA ADUANERO Y LA NORMATIVA DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. Concepto y función de las aduanas
2. Territorio aduanero. Territorio Aduanero Comunitario
3. Operadores
4. Mercancías comunitarias y no comunitarias
5. Derecho Aduanero
6. Regímenes comerciales y administrativos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LAS MERCANCÍAS

1. La tarifa aduanera
2. La nomenclatura
3. Arancel Integrado Comunitario. TARIC

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ATRIBUCIÓN DEL ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS

1. Concepto de origen en el Código Aduanero Comunitario
2. Criterios de atribución del origen en la Unión Europea
3. Documentos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÁLCULO Y DECLARACIÓN DEL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCÍAS

1. Concepto de valor en aduana
2. Condicionantes al valor en aduana de las mercancías.
3. Métodos de valoración
4. Cálculo del valor en aduana en importaciones por vía aérea
5. Documentos de declaración de valor en aduana

UNIDAD DIDÁCTICA 5. IDENTIFICACIÓN Y PROCEDIMIENTO DE LOS DESTINOS ADUANEROS

1. Importación. Despacho a libre práctica
2. Despacho a consumo
3. Exportación
4. Regímenes económicos y/o suspensivos: concepto, concesión y funcionamiento
5. Tránsito: concepto, regulación legal y funcionamiento
6. Depósitos y zonas francas
7. Reexportación, destrucción y abandono de las mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA DEUDA ADUANERA

1. Composición
2. Normativa aplicable
3. Exigibilidad de la deuda aduanera
4. Contracción y extinción de la deuda aduanera

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE DOCUMENTOS ADUANEROS

1. Documento Único Administrativo, DUA
2. Complimentación del DUA
3. Presentación
4. Documentos que deben presentarse junto al DUA
5. Rectificación e invalidación de declaraciones
6. Comprobación de las declaraciones
7. Sistema estadístico, INTRASTAT
8. Aplicación de Internet y del sistema de transmisión electrónica de datos

UNIDAD FORMATIVA 3. FISCALIDAD DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ELEMENTOS DE FISCALIDAD EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Consideraciones generales de fiscalidad internacional
2. Conceptos básicos de los impuestos
3. Aplicaciones informáticas para la gestión fiscal de las operaciones de comercio internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA) EN EL COMERCIO EXTERIOR

1. Conceptos básicos del IVA
2. Tipos de operaciones sujetos a IVA
3. El IVA en las operaciones intracomunitarias
4. El IVA en las operaciones con terceros países Importaciones
5. El IVA en las operaciones con terceros países Exportaciones
6. El IVA en las operaciones especiales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMPUESTOS Y REGÍMENES ESPECIALES

1. Tipos de Impuestos Especiales
2. Consideraciones generales sobre los impuestos especiales
3. Gestión de los impuestos especiales a las operaciones de comercio exterior
4. Régimen fiscal especial de las Islas Canarias, Ceuta y Melilla

UNIDAD FORMATIVA 4. EL SEGURO DE MERCANCIAS EN COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ASPECTOS BÁSICOS DEL SEGURO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Conceptos: seguro, franquicia, prima, sobreprima, extorno, reaseguro, coaseguro
2. Clasificación de los seguros en operaciones de comercio internacional
3. Fases del seguro: riesgo, siniestro, daño
4. Elementos intervinientes en el contrato de seguro
5. Derechos y obligaciones de las partes
6. Tipos de pólizas
7. Duración de cobertura de la póliza: principio y fin de la operación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PARTICULARIDADES DEL SEGURO SEGÚN EL MEDIO DE TRANSPORTE

1. Transporte por carretera
2. Transporte por ferrocarril
3. Transporte aéreo
4. Transporte marítimo
5. Seguro y garantía de contenedores: carta de garantía

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TRAMITACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE SINIESTROS

6. Procedimiento de tramitación
7. Liquidación de siniestros
 1. Tramitación y gestión a través de Internet y de otros medios tecnológicos
 2. Previsiones a tomar en caso de siniestro
 3. Cláusula de eximición de responsabilidad al transportista

PARTE 2. CONTRATACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

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. Introducción
2. El empresario individual y el ejercicio del comercio en Europa y España
3. El empresario social.
4. Las sociedades en España y en el extranjero
5. Cooperación y concentración entre sociedades
6. 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. REGIMEN 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. 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 6. DETERMINACIÓN DEL RÉGIMEN JURÍDICO

1. Introducción
2. Ley aplicable al contrato internacional
3. El Convenio de Roma de 1980 y el Reglamento de Roma I
4. La Ley Reguladora del contrato internacional al amparo del Reglamento de Roma I

UNIDAD DIDÁCTICA 7. COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. La compraventa internacional
2. Libertades comunitarias: la libre circulación de las mercancías
3. La Lex Mercatoria
4. La Convención de Viena de 1980 aplicada a la compraventa internacional
5. Los INCOTERMS

UNIDAD DIDÁCTICA 8. 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 9. DISTINTAS MODALIDADES DE CONTRATO

1. Contratos de intermediación comercial
2. El transporte internacional
3. Contratos de financiación
4. Contratos de seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 10. 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 el arbitraje y la vía judicial

PARTE 3. MARKETING EN COMERCIO EXTERIOR

MÓDULO 1. POLÍTICAS DE MARKETING INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

1. La decisión de internacionalización de la empresa
2. Etapas del proceso de internacionalización
3. Las variables de marketing en la internacionalización de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. POLÍTICA DE PRODUCTO EN EL MARKETING INTERNACIONAL

1. Atributos del producto
2. El ciclo de vida del producto
3. Estandarización/adaptación de los productos en los mercados internacionales
4. La cartera de productos internacionales
5. La marca
6. La política de producto en los mercados online

UNIDAD DIDÁCTICA 3. POLÍTICA DE PRECIO EN EL MARKETING INTERNACIONAL

1. Análisis de la variable precio como instrumento del marketing internacional
2. Estandarización/adaptación de precios internacionales
3. Factores que influyen en la determinación de precios internacionales
4. Análisis de rentabilidad
5. Estrategias de precios
6. Cotización de precios internacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POLÍTICA DE COMUNICACIÓN DE MARKETING INTERNACIONAL

1. La comunicación en el marketing: concepto y funciones
2. La publicidad
3. La promoción de ventas
4. Las relaciones públicas
5. Otras herramientas de la política de comunicación
6. Factores que influyen en las decisiones de política internacional de comunicación
7. Las ferias internacionales y las misiones comerciales

UNIDAD DIDÁCTICA 5. POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN EN EL MARKETING INTERNACIONAL

1. Canales de distribución
2. Aspectos a considerar en el diseño y selección de los canales de distribución internacionales
3. Determinación de la localización y tipología de los puntos de venta
4. Las relaciones internas del canal
5. Fórmulas de entrada en los mercados internacionales
6. Aspectos a considerar en la adaptación de la función de distribución en diferentes entornos internacionales
7. Internet como canal de distribución internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 6. HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS PARA EL CÁLCULO DE VALORES Y TENDENCIAS DE MERCADO

1. Herramientas para el cálculo de valores estadísticos
2. Herramientas para el análisis de tendencias y series de datos
3. Hojas de cálculo

MÓDULO 2. PLAN E INFORMES DE MARKETING INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PLANIFICACIÓN DEL MARKETING INTERNACIONAL

1. El plan de marketing como instrumento de planificación y control de la actividad comercial internacional
2. Análisis de la situación
3. Diagnóstico: análisis DAFO
4. Establecimiento de los objetivos de marketing
5. Principales decisiones sobre el establecimiento de estrategias internacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PLAN OPERATIVO Y ACCIONES DE MARKETING INTERNACIONAL

1. El plan de acción de marketing
2. Asignación presupuestaria de las acciones de marketing
3. El control del plan de marketing
4. Herramientas informáticas para la organización y planificación de marketing internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 9. BRIEFING DE PRODUCTOS Y/O MARCAS EN LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

1. Concepto y funciones del briefing en el marketing
2. Determinación de los objetivos de briefing
3. La elección de la estructura del briefing
4. Como realizar un briefing
5. La presentación del briefing

MÓDULO 3. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 10. FACTORES ECONÓMICOS Y LEGALES DE LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO EN OPERACIONES COMERCIALES.

1. Obligaciones de las partes en la compraventa internacional.
2. Condiciones de pago.
3. Relación entre forma de pago y condiciones de entrega de la mercancía (INCOTERMS).
4. Regulación de los medios de pago internacionales.

UNIDAD DIDÁCTICA 11. GESTIÓN DE LOS DOCUMENTOS E INTERVENCIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS.

1. El papel de los bancos en los medios de cobro y pago.
2. Tipos de documentos: emisión, cumplimentación y legalización en su caso.
3. Diferentes funciones y compromisos de las entidades según medio de pago.
4. Gestión de la documentación para el cobro/pago con clientes/proveedores.

UNIDAD DIDÁCTICA 12. SELECCIÓN DEL MEDIO DE PAGO Y COBRO INTERNACIONAL.

1. Factores a considerar en la elección:
2. Motivos de la elección.

UNIDAD DIDÁCTICA 13. CLASIFICACIÓN DE LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO.

1. Clasificación.
2. Cheque bancario.
3. Orden de pago simple.
4. Orden de pago documentaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 14. LA REMESA EN LAS OPERACIONES DE COMPRAVENTA INTERNACIONALES.

1. Concepto.
2. Remesa simple.
3. Remesa documentaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 15. EL CRÉDITO DOCUMENTARIO EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Concepto e importancia del crédito documentario.
2. Partes que intervienen.
3. Principales tipos de crédito documentario:
4. La carta de crédito.
5. Operativa del crédito documentario. Esquema de funcionamiento.
6. Potenciales riesgos del crédito documentario.
7. Ventajas.
8. Inconvenientes.
9. Coste.
10. Relación entrega de la mercancía-pago.
11. Las fechas en los créditos documentarios.
12. Documentación requerida por la entidad financiera.
13. Normativa. Reglas y Usos Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 16. AVALES Y GARANTÍAS EN OPERACIONES DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

1. Garantías bancarias: Concepto.
2. Clasificación atendiendo a su objeto.
3. Clasificación atendiendo a la naturaleza de compromiso del garante.
4. Reglas Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 17. UTILIZACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO.

1. Legislación sobre comercio electrónico.
2. Tipos de pagos y cobros en internet.
3. Sistemas de intercambio de datos en las operaciones internacionales.

MÓDULO 4. RECURSOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

PARTE 4. ORGANIZACIÓN DEL TRANSPORTE Y LA DISTRIBUCIÓN

MÓDULO 1. MF1012_3 DISTRIBUCIÓN CAPILAR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. REPARTO Y CAPILARIDAD EN LA ACTIVIDAD DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

1. Definición y características específicas de la distribución capilar de mercancías
2. Sistemas de organización, gestión y control en la distribución capilar de mercancías
3. La empresa/departamento de distribución capilar de mercancías
4. Funciones, características y organización
5. Normativa administrativa autonómica y local aplicable al reparto de mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN OPERATIVA DE LA DISTRIBUCIÓN CAPILAR

1. Conceptos básicos de coste, gasto, pago, inversión y fondo de explotación
2. Análisis de costos en el reparto de mercancías
3. Aplicaciones informáticas para el cálculo de costes
4. Determinación de tarifas o precios en el transporte

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CLASIFICACIÓN DE LOS VEHÍCULOS PARA EL REPARTO DE MERCANCÍAS

1. Tipos de vehículos y características técnicas
2. Normativa sobre masas y dimensiones
3. Homologación y matriculación de vehículos
4. Documentación relativa al conductor, vehículo y mercancía
5. Distintivos, equipamiento y mantenimiento de vehículos
6. Normativa reguladora sobre circulación y seguridad vial aplicable
7. Medios de carga y descarga

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLANIFICACIÓN DE CARGAS Y PROGRAMACIÓN DE RUTAS DE REPARTO

1. Definición y características de la planificación de cargas en el reparto
2. Programación de rutas de transporte
3. Aplicaciones informáticas para la planificación de cargas
4. Seguridad y salud laboral en la organización y la distribución capilar de mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE CAPILAR DE MERCANCÍAS

1. Normativa mercantil aplicable al contrato de transporte
2. El contrato de transporte de mercancías: Definición, caracteres, regulación, elementos personales, reales y formales
3. Contenido del contrato de transportes de mercancías: Obligaciones de las partes
4. Responsabilidades. El límite de responsabilidad del transportista
5. Las reclamaciones. Las Juntas Arbitrales de Transporte
6. La contratación a través de operadores de transporte
7. El contrato de seguro y el seguro de transporte terrestre: Tipos, coberturas e indemnizaciones
8. Inspección y régimen sancionador en el transporte capilar de mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CALIDAD DE SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Pautas de calidad de servicio y atención y satisfacción al cliente
2. Tratamiento de las quejas y reclamaciones
3. Factores que pueden originar distintos tipos de incidencias
4. Soluciones externas e internas de la empresa
5. Procedimiento de reclamación de siniestros
6. Responsabilidad e indemnizaciones cubiertas por la póliza de seguro
7. Medio ambiente en la organización y la distribución capilar de mercancías. Tratamiento y gestión de residuos

MÓDULO 2. MF1013_3 TRANSPORTE DE LARGA DISTANCIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LARGA DISTANCIA

1. Particularidades del transporte internacional
2. Operadores específicos del transporte internacional
3. Marco jurídico del transporte internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OPERATIVA DEL TRANSPORTE INTERMODAL

1. Los distintos modos de transporte y sus características : carretera, ferrocarril, marítimo, fluvial, aéreo, multimodal
2. Comparativa del modo de transporte en relación a su rapidez, capacidad, seguridad, coste y tipo de mercancía
3. Aspectos técnicos del transporte: vehículos y limitaciones
4. Ordinario
5. Especial: mercancías peligrosas (MMPP), perecederas, animales vivos, consolidación y grupaje
6. Criterios de selección de modos de transporte
7. Criterios de selección de otros medios logísticos (embalaje, almacenamiento, manipulación, despacho aduanero, seguro)
8. Formas de comercialización del transporte en los diversos modos
9. Normativas reguladoras en los distintos modos de transporte

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANIFICACIÓN DE OPERACIONES DE TRANSPORTE DE LARGA DISTANCIA.

1. Métodos de planificación y distribución de cargas en transporte internacional
2. Redes e infraestructuras de transporte a nivel europeo e internacional
3. Las plataformas intermodales
4. Planificación y selección de rutas y modo/s de transporte
5. Costes en las operaciones de transporte internacional
6. Tarifas y precios según los modos de transporte
7. Interpretación de los INCOTERMs en relación a la planificación de operaciones de transporte internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DOCUMENTAL BÁSICA DE OPERACIONES DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

1. Documentación propia de la mercancía en exportaciones e importaciones
2. Documentación de transporte según el modo
3. Documentación de protección jurídica de la mercancía
4. Documentación de tránsito de las mercancías
5. Procedimiento administrativo aduanero

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONTROL Y SEGURIDAD EN EL TRANSPORTE INTERMODAL DE MERCANCÍAS

1. Seguridad de la mercancía en el transporte intermodal: Obligaciones de la empresa transportista y los agentes implicados
2. Protección física y jurídica de la mercancía
3. Preparación de la mercancía: protección física: envases y embalajes
4. Normalización, certificación y homologación de los envases y embalajes
5. Criterios de selección de embalajes según modo de transporte
6. Unidades de carga y transporte: paletización y contenerización
7. Manipulación y estiba de mercancías
8. Etiquetado y señalización de mercancías
9. Identificación electrónica de embalajes
10. Transportes de naturaleza específica: mercancías perecederas, peligrosas, animales vivos, otros
11. Aplicaciones informáticas en la distribución espacial en la carga de mercancías
12. Gestión de incidencia o siniestro en el transporte internacional e intermodal
13. Atención de siniestros: comunicación, aportación de documentación, reclamación de daños.
14. Actuaciones correctoras

UNIDAD DIDÁCTICA 6. APLICACIONES INFORMÁTICAS DE GESTIÓN, INFORMACIÓN, COMUNICACIÓN Y CONTROL EN LAS OPERACIONES DE TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

1. Aplicaciones de seguimiento, registro, comunicación e información sobre recorrido y situación de la mercancía: correo electrónico, Internet, sistema de información EDI, GPS, otros
2. Alimentación y mantenimiento de bases de datos en relación al servicio de transporte internacional
3. Sistemas de información y comunicación con clientes: web, correo electrónico, fax

MÓDULO 3. MF1005_3 OPTIMIZACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FASES Y OPERACIONES EN LA CADENA LOGÍSTICA

1. La cadena de suministro: fases y actividades asociadas
2. Flujos en la cadena de suministro: flujo físico de materiales y flujo de información. Características de los mismos. Cómo se articulan. Ejemplo concreto de un proceso de aprovisionamiento desde que se lanza la orden de pedido hasta su recepción en almacén
3. El flujo de información: en tiempo real, fiable, seguro, fácil de interpretar y manejar
4. Flujo de materiales: seguro, eficaz y con calidad. Diagrama de flujos interconexiónados.
5. Cadena logística: objetivos. Cómo lograrlos. Integración de actores y sinergias a conseguir
6. Logística y calidad
7. Gestión de la cadena logística
8. El flujo de información

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOGÍSTICA INVERSA

1. Devoluciones y logística inversa
2. Posibles límites a la logística inversa
3. Causas de la aparición de la logística inversa
4. Política de devolución de productos
5. Logística inversa y legislación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OPTIMIZACIÓN Y COSTOS LOGÍSTICOS

1. Características del costo logístico: variabilidad
2. Sistema tradicional y sistema ABC de costos
3. Medición del costo logístico y su impacto en la cuenta de resultados. Costos totales, costos unitarios y costos porcentuales
4. Estrategia y costos logísticos
5. Medidas para optimizar el costo logístico en las diversas áreas: stock, almacenaje, picking, transporte
6. Cuadro de control de costos. Pirámide de información del costo logístico
7. Ejemplo práctico de cálculo del costo logístico en una operación de comercialización, teniendo en cuenta el costo de compra, los costos de stock, almacenaje y manipulación, el costo de transporte de distribución y los costos administrativos e indirectos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. REDES DE DISTRIBUCIÓN

1. Diferentes modelos de redes de distribución
2. Cálculo del costo logístico de distribución en los diferentes modelos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE IMPREVISTOS E INCIDENCIAS EN LA CADENA LOGÍSTICA

1. Incidencias, imprevistos y errores humanos en el proceso de distribución
2. Puntos críticos del proceso. Importancia cualitativa y monetaria de las mismas
3. Análisis de determinados procesos críticos
4. Seguimiento y localización física de la mercancía en el proceso de distribución
5. Sistemas informáticos y tecnología aplicada: GPS, satélite, radiofrecuencia
6. Acceso del cliente a la información
7. Determinación de responsabilidades en una incidencia
8. En diversos supuestos prácticos, cómo actuar en una incidencia
9. Incidencias y su tratamiento informático. Sistema de documentación: grabación de datos, información mínima, clasificación según tipos, seguimiento y solución dada a la misma, costo real o estimado, cliente afectado o proveedor involucrado, punto de la cadena en que se produjo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. APLICACIONES INFORMÁTICAS DE INFORMACIÓN, COMUNICACIÓN Y CADENA DE SUMINISTRO

1. Tecnología y sistemas de información en logística
2. La pirámide de información
3. Ventajas y posibles inconvenientes: costo y complejidad del sistema
4. La comunicación formal e informal
5. Sistemas de utilización tradicional y de vanguardia: la informática, satélites, GPS, EDI, transmisión de ficheros, e-mail, teléfono, fax. Características. Pros y contras de los diferentes sistemas
6. Información habitual en el almacén
7. Terminología y simbología utilizadas en la gestión del almacén

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EXPRESIONES Y ESTRUCTURAS LINGÜÍSTICAS UTILIZADAS EN LAS OPERACIONES DE TRANSPORTE Y LOGÍSTICA EN INGLÉS

1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones logísticas y de transporte internacional
2. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las relaciones con clientes/proveedores de servicios de transporte internacional
3. Expresiones de uso cotidiano en empresas de transporte y logística
4. Expresiones para el contacto personal en operaciones de transporte y logística
5. Expresiones fonéticas habituales
6. Comunicación no presencial: expresiones al teléfono en la operativa de transporte internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OPERATIVA ESPECÍFICA DE LOGÍSTICA Y TRANSPORTE EN INGLÉS

1. Terminología de las operaciones de servicios de logística y transporte
2. Documentación propia de operaciones de transporte y servicios logísticos internacionales
3. Términos comerciales, financieros y económicos
4. Condiciones de transporte
5. Elaboración de documentos y comunicación escrita en operaciones de transporte: correo electrónico, sms u otros
6. Procedimientos de tránsito internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ATENCIÓN DE INCIDENCIAS EN INGLÉS

1. Terminología específica en las relaciones comerciales con clientes.
2. Usos y estructuras habituales en la atención al cliente/consumidor
3. Diferenciación de estilos formal e informal en la comunicación comercial oral y escrita.
4. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores
5. Situaciones habituales en las reclamaciones y quejas de clientes
6. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad
7. Estructuras sintácticas y usos habituales en la atención telefónica
8. Reclamaciones y formulación de expresiones en la gestión de incidencias, accidentes y retrasos habituales en el transporte
9. Documentación escrita en relación a imprevistos
10. Fórmulas de persuasión y cortesía para la resolución de reclamaciones e incidencias propias de la logística y transporte internacional
11. Normas y usos socioprofesionales habituales en el transporte internacional
12. Accidentes, siniestros. Salud y bienestar. Servicios de urgencia
13. Mecánica. Averías

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE EN INGLÉS

1. Interacción entre las partes: presentación inicial de posiciones, argumentos, preferencias comparaciones y estrategias de negociación
2. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de servicio: precio, descuentos y recargos entre otros
3. Tipos de vehículos. Plazos de entrega

4. Condiciones de transporte y modos de pago
5. Elementos socioprofesionales más significativos en las relaciones con clientes/proveedores extranjeros
6. Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores
7. Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor
8. Simulación de procesos de negociación con clientes/proveedores de servicios de transporte
9. Presentación de productos/servicios
10. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros

UNIDAD DIDÁCTICA 5. COMUNICACIÓN COMERCIAL ESCRITA EN INGLÉS

1. Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica
2. Cumplimentación de documentación comercial básica en inglés
3. Redacción de correspondencia comercial
4. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en inglés
5. Elaboración de informes y presentaciones comerciales en inglés
6. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta
7. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes

PARTE 5. INGLÉS PROFESIONAL PARA COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD FORMATIVA 1. INGLÉS ORAL Y ESCRITO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN INGLÉS

1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional
2. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional
3. Léxico y fonética de las condiciones de entrega

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRESENTACIONES COMERCIALES EN INGLÉS

1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en inglés
2. Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación
3. Simulación de presentaciones comerciales orales en inglés

UNIDAD DIDÁCTICA 3. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN INGLÉS

1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en procesos de negociación del comercio internacional
2. Interacción entre las partes de una negociación comercial
3. Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación
4. Fórmulas de persuasión en una negociación internacional
5. Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTEXTO SOCIOPROFESIONAL DE LAS OPERACIONES COMERCIO INTERNACIONAL

1. Contenidos socioculturales y sociolingüísticos en entornos profesionales internacionales
2. Elementos significativos en las relaciones comerciales y profesionales
3. Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores
4. Giros y modismos adecuados al contexto del comercio internacional
5. Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor

UNIDAD FORMATIVA 2. DOCUMENTACIÓN EN INGLÉS PARA EL COMERCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DOCUMENTACIÓN DE GESTIÓN COMERCIAL EN INGLÉS

1. Estructura lingüística y léxico de las ofertas y documentación comercial internacional
2. Redacción de acuerdos de operaciones de comercio internacional
3. Estructura lingüística y léxico de la facturación de operaciones comerciales
4. Documentación financiera y de medios de pago habituales
5. Pólizas de seguros de exportación/importación
6. Informes comerciales
7. Otros documentos comerciales en inglés

UNIDAD DIDÁCTICA 2. REDACCIÓN EN INGLÉS DE INFORMES Y CORRESPONDENCIA COMERCIAL

1. Usos habituales en la redacción de textos en inglés comercial
2. Ofertas y presentación de productos por correspondencia
3. Reclamaciones
4. Prorroga
5. Cartas relacionadas con los impagos en sus distintas fases
6. Faxes
7. Correos electrónicos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTACIÓN Y GESTIÓN ADUANERA EN CONTEXTOS INTERNACIONALES

1. Fuentes de información aduanera en inglés: la Organización Mundial de Aduanas e información institucional aduanera de otros países
2. Interpretación de términos y expresiones en documentos aduaneros
3. Liquidación de impuestos
4. Certificaciones y homologaciones internacionales