Gestión Comercial de Exportación

Iniciación Técnicas Comercio Exterior

ESNI
Business School

Formando a Especialistas y Técnicos en Comercio Exterior y Marketing Internacional

www.esni.es

www.cursos-comercioexterior.com

Gestión Comercial de Exportación

Iniciación Técnicas Comercio Exterior

Los programas de Iniciación a las técnicas de comercio exterior están dirigidos a aquellos profesionales que desean introducirse en la Gestión Administrativa de las operaciones de exportación y/o importación, pudiendo realizar tareas auxiliares en estas áreas. Es éste el primer paso para profesionalizarse en las Técnicas de Comercio Exterior.

¿Por qué un curso de gestión comercial de exportación?

Exportar requiere, previamente, saber si la empresa está preparada para asumir los retos que los mercados de exportación van a requerir, tanto a nivel de capacidad productiva, financiera, de producto, como de recursos humanos.
La elección de los mercados, la forma de entrada en ellos y la estrategia comercializadora son fundamentales. Así como el conocimiento de los riesgos a la exportación y las formas de cobro permitirán dar pasos más firmes y seguros para afrontar con más éxito la aventura de la venta en mercados exteriores.

Beneficios para el participante

Los participantes se iniciarán en las aspectos del entorno internacional de los negocios, el análisis y selección y prospección de mercados de exportación, y la comercialización de los productos de la empresa en los nuevos mercados, identificando los riesgos comerciales y financieros.

Objetivos del curso

Formar a Técnicos en Comercio Exterior:

1. Introducirse en los aspectos del proceso de apertura al exterior de la empresa.
2. Obtener una visión lógica y ordenada del proceso de selección de los mercados de exportación.
3. Identificación y diferenciación de la fuerza de ventas en el exterior.
4. Conocimiento de la estructura y funcionamiento de los Incoterms
5. Conocimiento de la configuración del precio de exportación.
6. Conocimiento de las formas de las formas de cobro a la exportación.

Metodología

- Enfoque eminentemente práctico
- Participación activa de los alumnos en clase
- Utilización del método del caso
- Trabajos en equipo
- Apoyo del Campus ESNI

Campus Virtual

Los programas presenciales utilizan el campus virtual, el Aula Global, como espacio de continuidad entre las sesiones presenciales. El campus, como entorno virtual de aprendizaje, ofrece múltiples recursos para facilitar la comunicación, el acceso a la información y la entrega de actividades.
El Aula Global del programa será el espacio donde los participantes encontrarán la documentación de las asignaturas, donde podrán consultar las actividades a realizar y hacer la entrega online, consultar las calificaciones y acceder a los calendarios del programa. Asimismo, el Aula Global permite acceder a diferentes espacios de comunicación.
El Aula Global será el espacio donde acceder a toda la información relevante para el seguimiento del programa.

Dirigido a

Licenciados, diplomados y profesionales que deseen adquirir una formación: general, amplia y práctica en las técnicas de comercio exterior.
Personas vinculadas al departamento de comercio exterior de la empresa que deseen obtener una visión global de la internacionalización en su proceso comercial de la exportación.

Programa

1.- Globalización e integración internacional

1.1.- Un mundo en crecimiento. Qué es la globalización.
1.2.- Los Organismo internacionales reguladores del comercio internacional.
1.3 - La integración económica y comercial
1.4.- La empresa frente al fenómeno de globalización e integración.
1.5.- Conceptos de comercio internacional.

2.- La actividad exportadora de la empresa. Qué es exportar

2.1. Circunstancias previas
2.2. Alternativas a la actividad exportadora
2.3. La decisión de exportar
2.4. Elementos previos a analizar. Factores que determinan la posibilidad de exportar.
2.5. Ventajas y desventajas de exportar.
2.6. ¿Podemos exportar?

3.- Etapas del proceso de expansión internacional

3.1. Exportaciones pasivas
3.2. Inicio de la exportaciones activas
3.3. Consolidación de las exportaciones
3.4. Establecimiento de subsidiarias comerciales
3.5. Establecimiento de subsidiarias de producción

4.- Selección de mercados de exportación
4.1. Fuentes de información.
4.2. Método y selección de la información.
4.3. Pre-selección de mercados más favorables
4.4. Ge o-estrategia en la elección de mercados objetivo.
4.5. Concentración versus diversificación de mercados internacionales

5.- La fuerza de venta en los mercados de exportación.
5.1. El Agente comercial
5.2. El Distribuidor Internacional
5.3. Estrategia de comercialización.

6.- Riesgos a la exportación
6.1. Riesgo de resolución de contrato
6.2. Riesgo de in-cobro.
6.3. Riesgo de no aceptación de la mercancía.
6.4. Riesgo financiero.
6.5. Riesgo de tipo de cambio.

7.- Petición de oferta y determinación de precios de exportación
7.1.- Puntos de partida para calcular precios internacionales.
7.2.- Incoterms como lenguaje internacional del comercio exterior.
7.3.- Cadena de precios internacionales de origen a destino.
7.4.- Como confeccionar ofertas internacionales.

8.- Preparación del producto para exportar
8.1.- Del producto doméstico al internacional.
8.2.- Documentos propios del producto internacional.
8.3.- El packaging internacional.
8.4. Estandarización versus adaptación.

9.- Formas de cobro de la exportación.
9.1. Formas de cobro simple
9.2. Formas de cobro documentarias
9.3. El Crédito Documentario.
9.3.1. Operativa y funcionamiento.
9.3.2. Elementos esenciales en el CD
9.3.3. Los documentos en el CD y su circuito.

10.- Apoyo institucional a las exportaciones
10.1.- Programas de apoyo.
10.1.1. Locales (Las Cámaras de Comercio)
10.1.2. Autonómicos
10.1.3. Estatal (El ICEX)

11. Prospección de mercados de exportación
11.1 Las Ferias internacionales; como visitante.
11.2. Las misiones comerciales organizadas por las Cámaras de Comercio
11.3. Misiones individuales de prospección.

Título

Los participantes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos (80% de asistencia, controles parciales por materia y examen final), obtendrán el ***Diploma de Gestión Comercial de Exportación*** otorgado por ESNI Business School.

Menciones especiales

ESNI Business School premia el esfuerzo de sus alumnos con una Mención Especial:
• La otorgada al alumno mejor valorado cualitativa y cuantitativamente por el Claustro de Profesores y la Dirección del curso de ESNI.

Proceso de admisión

El alumno deberá remitir la solicitud de admisión al correo electrónico admisiones@esni.es
La Comisión de Admisión toma la decisión final en el plazo aproximado de siete días, desde el momento en que la solicitud está completa.
Cuando la Comisión de Admisión admite a un candidato, éste recibe una credencial de admisión acompañada de las instrucciones con los trámites a realizar para formalizar la matrícula.
Dicha reserva deberá realizarse durante los 15 días siguientes a la recepción de la credencial de admisión o en la fecha indicada en la misma. En caso de no efectuar dicha reserva en el plazo previsto, ESNI Business School se reserva el derecho de adjudicar dicha plaza a otros candidatos sucesivos. El abono de la reserva fuera de plazo sólo se admite en el caso de que los estudios solicitados dispongan de plazas vacantes.

• Hoja de solicitud de admisión
• Carta de presentación de motivos por los cuales se quiere realizar el programa.
• Currículum Vitae
• Fotocopia títulos y diplomas
• 2 fotografías tamaño carnet
• Fotocopia DNI o pasaporte

Director del curso

D. Francesc Sola. Licenciado en Derecho por la UNED. Postgrado en Comercio Exterior por ESNI Business School.
Consultor internacional especializado en apertura de mercados exteriores. Durante diez años realizó funciones de Export Manager en diversas empresas y desde 2007 es Consultor Asociado de Mercado-Exterior.
Responsable de contenidos del área de marketing y comercialización internacional de ESNI Business School.
fsola@esni.es

Tutoría

Desde el inicio del curso el alumno podrá acceder al servicio de tutorías para consultar y organizar el estudio bajo el asesoramiento de profesionales de la materia.

Los objetivos de los tutores son:
Motivar y promover el interés de los alumnos en el estudio del curso
Guiar y/o reorientar al alumno en el proceso de aprendizaje atendiendo a sus dudas o dificultades, ampliando su información.
Evaluar el proceso de aprendizaje.
La función tutorial, es ejercida de manera individualizada, para ayudar a cada alumno en sus dudas o dificultades.
Las tutorías del Curso puede efectuarlas a través del Campus Extens y entrevista personal.

Itinerario formativo

Una vez concluido el Curso Gestión Comercial de Exportación, el alumno puede seguir su itinerario formativo accediendo al:

- Técnico Comercial de Exportación.
- Técnico en Marketing Internacional.
- Programas de Especialización de las diferentes áreas del comercio exterior.

Duración
El Curso Gestión Comercial de Exportación contempla la realización de 60 horas lectivas.

Fechas
De octubre a diciembre

Horario
Martes y jueves de 18:15 a 21:45 horas