



**EUROINNOVA**  
BUSINESS  
SCHOOL



# FORMACIÓN ONLINE

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL



COMM0110 Marketing y Compraventa Internacional (en Alemán)  
(Dirigida a la obtención del Certificado de profesionalidad a través de  
la acreditacion de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

[www.euroinnova.edu.es](http://www.euroinnova.edu.es)



LLAMA GRATIS: (+34) 900 831 200





## EUROINNOVA FORMACIÓN

# Especialistas en **Formación Online**

## SOBRE EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

Bienvenidos/as a **EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL**, una escuela de negocios apoyada por otras entidades de enorme prestigio a nivel internacional, que han visto el valor humano y personal con el que cuenta nuestra empresa; un valor que ha hecho que grandes instituciones de reconocimiento mundial se sumen a este proyecto.



EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL es la mejor opción para formarse ya que contamos con años de experiencia y miles de alumnos/as, además del reconocimiento y apoyo de grandes instituciones a nivel internacional.

Como entidad acreditada para la organización e impartición de **formación de postgrado**, complementaria y para el empleo, Euroinnova es centro autorizado para ofrecer **formación continua bonificada** para personal trabajador, **cursos homologados y baremables** para Oposiciones dentro de la Administración Pública, y cursos y acciones formativas de **máster online** con título propio.



**CERTIFICACIÓN  
EN CALIDAD**

Euroinnova Business School es miembro de pleno derecho en la **Comisión Internacional de Educación a Distancia**, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones formativas impartidas desde el centro.





## DESCUBRE EUROINNOVA FORMACIÓN

# Líderes en **Formación Online**



### APOSTILLA DE LA HAYA

Además de disponer de formación avalada por universidades de reconocido prestigio y múltiples instituciones, Euroinnova posibilita certificar su formación con la **Apostilla de La Haya**, dotando a sus acciones formativas de Titulaciones Oficiales con validez internacional en más de 160 países de todo el mundo.



### PROFESIONALES A TU DISPOSICION

La **metodología virtual** de la formación impartida en Euroinnova está completamente a la vanguardia educativa, facilitando el aprendizaje a su alumnado, que en todo momento puede contar con el apoyo tutorial de grandes profesionales, para alcanzar cómodamente sus objetivos.



### DESCUBRE NUESTRAS METODOLOGÍAS

Desde Euroinnova se promueve una **enseñanza multidisciplinar e integrada**, desarrollando metodologías innovadoras de aprendizaje que permiten interiorizar los conocimientos impartidos con una aplicación eminentemente práctica, atendiendo a las demandas actuales del mercado laboral.



### NUESTRA EXPERIENCIA NOS AVALA

Más de 15 años de experiencia avalan la trayectoria del equipo docente de Euroinnova Business School, que desde su nacimiento apuesta por superar los retos que deben afrontar los/las profesionales del futuro, lo que actualmente lo consolida como el **centro líder en formación online**.



## COMM0110 Marketing y Compraventa Internacional (en Alemán) (Dirigida a la obtención del Certificado de profesionalidad a través de la acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)



DURACIÓN:  
750 horas



PRECIO:  
460 € \*



MODALIDAD:  
Online

\* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.

### CENTRO DE FORMACIÓN:

Euroinnova Business  
School



**EUROINNOVA**  
BUSINESS  
SCHOOL

## TITULACIÓN

Certificado de Aprovechamiento de haber cursado la formación que le Acredita las Unidades de Competencia recogidas en el Certificado de Profesionalidad COMM0110 Marketing y Compraventa Internacional, regulada en el Real Decreto 1522/2011, de 31 de Octubre, del cual toma como referencia la Cualificación Profesional COM316\_3 Marketing y Compraventa Internacional (Real Decreto 109/2008, de 1 de Febrero).



**EUROINNOVA**  
BUSINESS  
SCHOOL

TITULACIÓN EXPEDIDA POR  
EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL  
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

**CUALIFICA2**



Titulación Avalada Para El  
Desarrollo De Las Competencias  
Profesionales R.D. 1224/2009





COMM0110 Marketing y Compraventa Internacional (en Alemán) (Dirigida a la obtención del Certificado de profesionalidad a través de la acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009) **Ver Curso**

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).



## DESCRIPCIÓN

En el ámbito del mundo del comercio y marketing es necesario conocer los diferentes campos en el marketing y compraventa internacional dentro del área profesional marketing y relaciones públicas. Así, con el presente curso se pretende aportar los conocimientos necesarios para los sistemas de información de mercados, el marketing-mix internacional, la negociación y compraventa internacional y el inglés profesional para comercio internacional.





## OBJETIVOS

- Obtener y elaborar información para el sistema de información de mercados.
- Realizar estudios y propuestas para las acciones del plan de marketing-mix internacional.
- Asistir en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compra-venta internacional de productos/servicios.
- Comunicarse en inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional.
- Comunicarse en una lengua distinta del inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

Este curso está dirigido a los profesionales del mundo del comercio y marketing concretamente en marketing y compraventa internacional dentro del área profesional marketing y relaciones públicas, y a todas aquellas personas interesadas en adquirir conocimientos relacionados con los sistemas de información de mercados, el marketing-mix internacional, la negociación y compraventa internacional y el inglés profesional para comercio internacional.

## PARA QUÉ TE PREPARA

La presente formación se ajusta al itinerario formativo del Certificado de Profesionalidad COMM0110 Marketing y Compraventa Internacional certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 1224/2009 de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral).





## SALIDAS LABORALES

Desarrolla su actividad profesional, por cuenta ajena y propia, en el departamento de exportación e importación de cualquier empresa, en empresas intermediarias del comercio internacional tales como agencias transitarias, agencias comerciales, agencias de aduanas, empresas de asesoramiento comercial, importadores, exportadores, distribuidores-comercializadores, asociaciones, instituciones, y otros organismos gubernamentales y no gubernamentales que realicen transacciones internacionales.

## MATERIALES DIDÁCTICOS



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'UF1784 Negociación y Contratación Internacional'
- Manual teórico 'UF1783 Plan e Informes de Marketing Internacional'
- Manual teórico 'UF1780 Investigación y Recogida de Información de Mercados'





---

COMM0110 Marketing y Compraventa Internacional (en Alemán) (Dirigida a la obtención del Certificado de profesionalidad a través de la acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009) **Ver Curso**

---

- Manual teórico 'UF1782 Políticas de Marketing Internacional'
- Manual teórico 'UF1781 Tratamiento y Análisis de la Información de Mercados'
- Manual teórico 'UF1779 Entorno e Información de Mercados'
- Manual teórico 'UF1757 Información y Gestión Operativa de la Compraventa Internacional'
- Manual teórico 'UF1764 Inglés Oral y Escrito en el Comercio Internacional'
- Manual teórico 'UF1765 Documentación en Inglés para el Comercio Internacional'
- Manual teórico 'MF1011\_3 Lengua Extranjera Profesional, distinta del Inglés, para Comercio Internacional (en Alemán)'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

---

## FORMAS DE PAGO

---





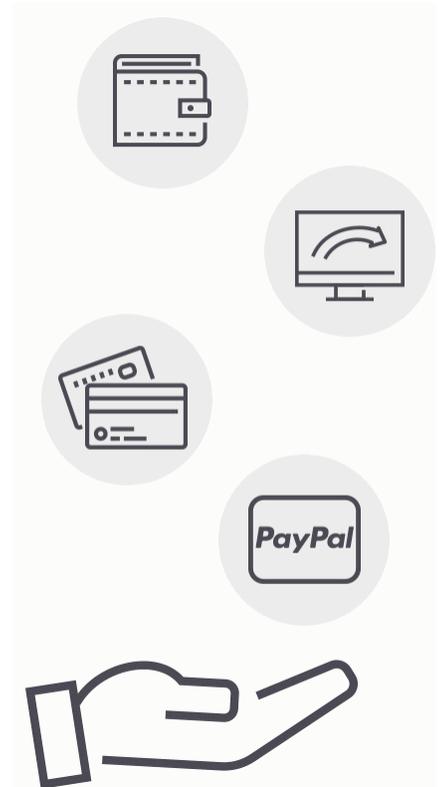
Contrareembolso / Transferencia / Tarjeta de Crédito / Paypal  
Tarjeta de Crédito / PayPal Eligiendo esta opción de pago, podrá abonar el importe correspondiente, cómodamente en este mismo instante, a través de nuestra pasarela de pago segura concertada con Paypal Transferencia Bancaria

Eligiendo esta opción de pago, deberá abonar el importe correspondiente mediante una transferencia bancaria. No será aceptado el ingreso de cheques o similares en ninguna de nuestras cuentas bancarias.

Contrareembolso Podrá pagar sus compras directamente al transportista cuando reciba el pedido en su casa . Eligiendo esta opción de pago, recibirá mediante mensajería postal, en la dirección facilitada

Otras: PayU, Sofort, Western Union / SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos Plazos sin Intereses + Envío Gratis



Llama gratis al 900 831 200 e infórmate de nuestras facilidades de pago.

## FINANCIACIÓN Y BECAS

Facilidades  
económicas y  
financiación  
**100% sin  
intereses**

En EUROINNOVA, ofrecemos a nuestros alumnos **facilidades económicas y financieras** para la realización de pago de matrículas, todo ello **100% sin intereses**.

30% Beca Desempleo: Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento para invertir en la mejora de tus posibilidades futuras.

10% Beca Alumnos :Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



## BECA Desempleo

30  
%

30% PARA DESEMPLEADOS

Facilitamos el acceso al mercado laboral a personas en situación de desempleo.

10% PARA ANTIGUOS ALUMNOS

Queremos agradecer tu fidelidad y la confianza depositada en Euroinnova Formación.

10  
%

## BECA Antiguos Alumnos

## METODOLOGÍA Y TUTORIZACIÓN

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



## CARÁCTER OFICIAL DE LA FORMACIÓN

La presente formación no está incluida dentro del ámbito de la formación oficial reglada (Educación Infantil, Educación Primaria, Educación Secundaria, Formación Profesional Oficial FP, Bachillerato, Grado Universitario, Master Oficial Universitario y Doctorado). Se trata por tanto de una formación complementaria y/o de especialización, dirigida a la adquisición de determinadas competencias, habilidades o aptitudes de





COMM0110 Marketing y Compraventa Internacional (en Alemán) (Dirigida a la obtención del Certificado de profesionalidad a través de la acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009) **Ver Curso**

índole profesional, pudiendo ser baremable como mérito en bolsas de trabajo y/o concursos oposición, siempre dentro del apartado de Formación Complementaria y/o Formación Continua siendo siempre imprescindible la revisión de los requisitos específicos de baremación de las bolsa de trabajo público en concreto a la que deseemos presentarnos.

## REDES SOCIALES

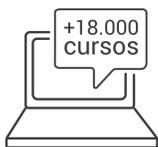
Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran comunidad educativa, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros alumnos, ex alumnos y profesores.

Además serás el primero en enterarte de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



## LÍDERES EN FORMACION ONLINE

### Somos Diferentes



#### Amplio Catálogo Formativ

Nuestro catálogo está formado por más de 18.000 cursos de múltiples áreas de conocimiento, adaptándonos a las necesidades formativas de nuestro alumnado.



#### Confianza

Contamos con el Sello de Confianza Online que podrás encontrar en tus webs de confianza. Además colaboramos con las más prestigiosas Universidades, Administraciones Públicas y Empresas de Software a nivel Nacional e Internacional.





### Campus **Online**

Nuestro alumnado puede acceder al campus virtual desde cualquier dispositivo, contando con acceso ilimitado a los contenidos de su programa formativo.



### Profesores/as **Especialist**

Contamos con un equipo formado por más de 50 docentes con especialización y más de 1.000 colaboradores externos a la entera disposición de nuestro alumnado.



### Bolsa de **Empleo**

Disponemos de una bolsa de empleo propia con diferentes ofertas de trabajo correspondientes a los distintos cursos y masters. Somos agencia de colaboración N° 9900000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.



### Garantía de **Satisfacción**

Más de 15 años de experiencia con un récord del 96% de satisfacción en atención al alumnado y miles de opiniones de personas satisfechas nos avalan.



### Precios **Competitivos**

Garantizamos la mejor relación calidad/precio en todo nuestro catálogo formativo.



### Calidad **AENOR**

Todos los procesos de enseñanza aprendizaje siguen los más rigurosos controles de calidad extremos, estando certificados por AENOR conforme a la ISO 9001, llevando a cabo auditorías externas que garantizan la máxima calidad.





### Club de **Alumnos/as**

Servicio Gratuito que permitirá al alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En esta, el alumnado podrá relacionarse con personas que estudian la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



### Bolsa de **Prácticas**

Facilitamos la realización de prácticas de empresa gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado, para realizar prácticas relacionadas con la formación que ha estado recibiendo en nuestra escuela.



### Revista **Digital**

El alumnado podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



### Innovación y Calidad

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

## ACREDITACIONES Y RECONOCIMIENTOS





## TEMARIO

### **MÓDULO 1. MF1007\_3 SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE MERCADOS**

#### **UNIDAD FORMATIVA 1. UF1779 ENTORNO E INFORMACIÓN DE MERCADOS**

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS (SIM).**

1. Definición y funciones del SIM.
2. Componentes del SIM.
3. Diferencias entre el SIM y la investigación comercial.

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DEL MACROENTORNO DEL MARKETING.**

1. El entorno macroeconómico.
2. El entorno demográfico.
3. El entorno cultural.
4. El entorno político.
5. El entorno legal.
6. El entorno tecnológico.
7. El entorno medioambiental.

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DEL MICROENTORNO DEL MARKETING.**

1. El mercado.
2. Componentes del microentorno.

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. SELECCIÓN DE LAS FUENTES DE INFORMACIÓN DE MERCADOS.**

1. Tipología de la información de mercados.
2. Descripción y características de los principales sistemas de obtención de información primaria cualitativa.
3. Descripción y características de los principales sistemas de obtención de información primaria cuantitativa.
4. Fuentes de información secundaria sobre mercados nacionales e internacionales.
5. Procedimientos para cumplir los criterios en la selección de las fuentes y datos de información:

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN Y ARCHIVO DE LA INFORMACIÓN DE MERCADOS.**

1. Aplicaciones informáticas para la gestión y archivo de la información de mercados.
2. Bases de datos.
3. Utilización de soportes informáticos para el almacenamiento de datos.

#### **UNIDAD FORMATIVA 2. UF1780 INVESTIGACIÓN Y RECOGIDA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS**

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.**

1. Concepto y alcance.
2. El papel de la investigación de mercados en el SIM (Sistema de Información de Mercados).
3. Etapas de la investigación de mercados.

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCEDIMIENTOS DE RECOGIDA DE INFORMACIÓN PRIMARIA.**

1. Tipos de procedimiento: la entrevista en profundidad y la observación.
2. Proceso de organización y ejecución de entrevistas en profundidad.
3. La observación.

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA ENCUESTA.**



1. Concepto y características.
2. Clases de encuestas.
3. Consideraciones previas a la realización de encuestas.
4. Fases de ejecución de la encuesta.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL CUESTIONARIO.**

1. Concepto y utilidad.
2. Estructura del cuestionario.
3. Tipos de preguntas de un cuestionario.
4. Pautas para la elaboración de preguntas.
5. Proceso de evaluación del cuestionario.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL MUESTREO.**

1. Concepto y alcance.
2. El proceso de diseño de la muestra.
3. Técnicas de muestreo no probabilístico.
4. Técnicas de muestreo probabilístico.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO.**

1. Variables a considerar en la planificación del trabajo de campo.
2. El papel de los encuestadores en el desarrollo del trabajo de campo.

### **UNIDAD FORMATIVA 3. UF1781 TRATAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE MERCADOS**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. CODIFICACIÓN Y TABULACIÓN DE DATOS E INFORMACIÓN DE MERCADOS.**

1. Objeto de la codificación y tabulación de datos.
2. Trabajos previos a la codificación y tabulación de datos:
3. Elaboración de un código maestro.
4. Tabulación de datos.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN DE MERCADOS.**

1. Análisis descriptivo.
2. Probabilidad.
3. Inferencia estadística.
4. Análisis estadístico bivalente:
5. Introducción al análisis multivariante en la investigación de mercados.
6. Utilización de programas informáticos para el análisis estadístico en la investigación de mercados.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. INFORMES Y PRESENTACIONES COMERCIALES DE LA INFORMACIÓN DE MERCADOS.**

1. Informes comerciales.
2. Presentaciones orales.

## **MÓDULO 2. MF1008\_3 MARKETING-MIX INTERNACIONAL**

### **UNIDAD FORMATIVA 1. UF1782 POLÍTICAS DE MARKETING INTERNACIONAL**



### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA.**

- 1.La decision de internacionalizacion de la empresa.
- 2.Etapas del proceso de internacionalizacion.
- 3.Las variables de marketing en la internacionalizacion 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.Estandarizacion/adaptacion de los productos en los mercados internacionales
- 4.La cartera de productos internacional.
- 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 determinacion de precios internacionales.
- 4.Analisis de rentabilidad.
- 5.Estrategias de precios.
- 6.Cotizacion 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 promocion de ventas
- 4.Las relaciones publicas.
- 5.Otras herramientas de la politica de comunicacion:
- 6.Factores que influyen en las decisiones de politica internacional de comunicacion.
- 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 diseno y seleccion de los canales de distribucion internacionales.
- 3.Determinacion de la localizacion y tipologia de los puntos de venta.
- 4.Las relaciones internas del canal.
- 5.Formulas de entrada en los mercados exteriores.
- 6.Aspectos a considerar en la adaptacion de la funcion de distribucion en diferentes entornos internacionales.
- 7.Internet como canal de distribucion 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 calculo.





## **UNIDAD FORMATIVA 2. UF1783 PLAN E INFORMES DE MARKETING INTERNACIONAL**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN DE 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 del marketing.
- 5.Principales decisiones sobre el establecimiento de estrategias internacionales.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. 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 3. 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 del briefing.
- 3.La elección de la estructura del briefing.
- 4.Cómo realizar un briefing
- 5.La presentación del briefing.

## **MÓDULO 3. MF1009\_3 NEGOCIACIÓN Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

### **UNIDAD FORMATIVA 1. UF1757 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 Unión 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. UF1784 NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL**

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL.**

1. Preparación de la negociación internacional:
2. Desarrollo de la negociación internacional.
3. Técnicas de la negociación internacional:
4. Consolidación de la negociación internacional:





5. Estilos de negociación comercial:

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES.**

1. Los procesos de comunicación y las relaciones comerciales:
2. Tipos de comunicación:
3. Actitudes y técnicas en la comunicación:
4. La información telefónica y presencial. Transmisión y recepción de mensajes.
5. La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales:
6. La comunicación escrita en el comercio internacional:
7. Relaciones públicas en el comercio internacional.
8. Internet como instrumento de comunicación:

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.**

1. Regulación de la compraventa internacional
2. Reglas de la Cámara de Comercio Internacional de París.
3. El contrato de compraventa internacional:

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS CONTRATOS DE INTERMEDIACIÓN COMERCIAL.**

1. Intermediación comercial internacional:
2. Contrato de agencia:
3. Contrato de distribución:
4. Selección de agentes y/o distribuidores en el exterior:
5. Métodos de motivación, perfeccionamiento y temporalización de la red de ventas internacional: agentes comerciales, distribuidores y proveedores.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. OTRAS MODALIDADES CONTRACTUALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.**

1. Contrato de transferencia tecnológica:
2. Contrato de Joint venture:
3. Contrato de franquicia:

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL.**

1. Vías de prevención y resolución de conflictos derivados del contrato.
2. Principales organismos arbitrales.
3. El procedimiento arbitral internacional.

## **MÓDULO 4. MF1010\_3 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 ingles
- 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

## **MÓDULO 5. MF1011\_3 LENGUA EXTRANJERA PROFESIONAL, DISTINTA DEL INGLÉS PARA COMERCIO INTERNACIONAL**

### **UNIDAD FORMATIVA 1. UF1785 LENGUA EXTRANJERA ORAL Y ESCRITA, DISTINTA DEL INGLÉS, EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN LENGUA EXTRANJERA, DISTINTA DEL 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 LENGUA EXTRANJERA, DISTINTA DEL INGLÉS.**

1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en lengua extranjera distinta del 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 LENGUA EXTRANJERA, DISTINTA DEL 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. UF1786 DOCUMENTACIÓN EN LENGUA EXTRANJERA, DISTINTA**



## **DEL INGLÉS, PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. DOCUMENTACIÓN DE GESTIÓN COMERCIAL EN LENGUA EXTRANJERA, DISTINTA DEL 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 lengua extranjera.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. REDACCIÓN EN LENGUA EXTRANJERA, DISTINTA DEL 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 lengua extranjera: la Organización Mundial de Aduanas e información institucional aduanera de otros países.
2. Interpretación de términos y expresiones en documentos aduaneros:
3. Documentación de operaciones intracomunitarias en lengua extranjera, distinta del inglés.
4. Liquidación de impuestos.
5. Certificaciones y homologaciones internacionales.

