



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO



Escuela de
organización
industrial



Ayuntamiento
de Algeciras



CURSO DE Comercio Internacional

ALGECIRAS

Programa gratuito cofinanciado por:



Unión Europea
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil
El FSE invierte en tu futuro



Introducción

El Fondo Social Europeo, EOI- Escuela de Organización Industrial y el Ayuntamiento de Algeciras, conscientes de la necesidad de aumentar la empleabilidad de nuestros jóvenes, lanzan este programa que pretende capacitarles para su entrada en el mundo laboral especializándoles en los ámbitos más demandados por el tejido empresarial.

El ámbito de la Internacionalización es clave para mejorar la competitividad de algunos de sus sectores productivos, en especial, aquéllos que tienen un alto grado de especialización. Existe una necesidad detectada en el tejido empresarial en el ámbito de la internacionalización: se necesitan técnicos con conocimientos específicos de esta área de conocimiento para incorporarse al mercado laboral y desarrollar su trayectoria profesional en la misma.



INICIO

Febrero 2023



DURACIÓN

200 h lectivas
8 h mentorización



HORARIO

Formación
en horario de tarde



MODALIDAD

Semipresencial



UBICACIÓN

Algeciras

100% Gratuito. Cofinanciado por la Agencia Local de Desarrollo del Ayto de Algeciras, el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y el Fondo Social Europeo.

Contenidos

Durante este curso se abordarán los siguientes módulos:

1. SECTOR EXTERIOR ESPAÑA Y ANDALUCÍA
2. EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN EN UN ENTORNO GLOBAL. VISIÓN DEL ENTORNO INTERNACIONAL
3. ESTRATEGIA Y DEFINICIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO INTERNACIONAL
4. INTELIGENCIA DE NEGOCIO Y SU APLICACIÓN AL PROFESOR DE INTERNACIONALIZACIÓN
5. MARKETING INTERNACIONAL 360 °
6. ¿CÓMO OPTIMIZAR EL ECOSISTEMA DIGITAL PARA IMPULSAR EL NEGOCIO INTERNACIONAL?
7. NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
8. FORMAS DE ENTRADA EN LOS MERCADOS EXTERIORES
9. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL
10. GESTIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL
11. LOGÍSTICA Y PROTECCIÓN FÍSICA DE LA MERCANCÍA
12. GESTIÓN ADUANERA Y TRIBUTARIA
13. GESTIÓN OPERATIVA DOCUMENTAL
14. INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN
15. EXPERIENCIAS EMPRESARIALES
16. INGLÉS DE LOS NEGOCIOS
17. EMPLEABILIDAD

Requisitos

Jóvenes entre 16 y menos de 30 años, en situación de desempleo e inscritos en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil. Preferentemente ubicados en Algeciras.

Si todavía no lo estás, puedes hacerlo aquí :

<https://www.sepe.es/HomeSepe/Personas/encontrar-trabajo/Garantia-Juvenil.html>

Inscripciones y más información

Eva Carmona

Tlf. 954 46 33 77

evacarmona@eoi.es

Contenidos

MODULO 1:

SECTOR EXTERIOR ESPAÑA Y ANDALUCÍA

- . Estructura del sector exterior.
- . Fortalezas y debilidades del sector exterior de la economía española y andaluza.
- . Rasgos principales de las empresas exportadoras exitosas.
- . Caracterización del sector; exportadores esporádicos, exportadores regulares y empresas internacionalizadas.
- . Retos principales del sector exterior.

MODULO 2:

EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN EN UN ENTORNO GLOBAL. VISIÓN DEL ENTORNO INTERNACIONAL

- . Etapas en la evolución histórica del orden internacional.
- . Situación actual: un mundo en transición.
- . Tendencias previsibles.
- . La globalización y sus implicaciones.
- . Efectos de la geopolítica en los procesos de internacionalización de las pymes.

MODULO 3:

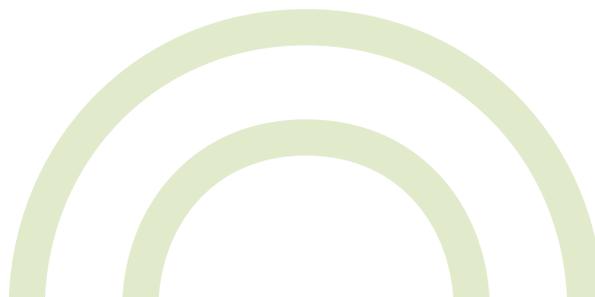
ESTRATEGIA Y DEFINICIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO INTERNACIONAL

- . Modelos de la empresa exportadora, empresa multinacional y empresa global.
- . Implicaciones en las cadenas de valor globales.
- . El proceso de internacionalización.
- . El Plan de Negocio Internacional y sus decisiones más relevantes.
- . Factores claves de éxito.

MODULO 4:

INTELIGENCIA DE NEGOCIO Y SU APLICACIÓN AL PROFESOR DE INTERNACIONALIZACIÓN

- . Técnicas de búsqueda de información offline y online.
- . Fuentes de información más relevantes.
- . Puntos clave en la investigación de los mercados exteriores.
- . Puntos clave en la investigación internacional.
- . La selección de los mercados exteriores.



Contenidos

MODULO 5:

MARKETING INTERNACIONAL 360 °

- . El Plan de Marketing Internacional: estructura y contenidos.
- . Marketing global vs. Marketing internacional.
- . Segmentación y posicionamiento.
- . Fijación de objetivos.
- . El marketing-mix.
- . Las ferias internacionales.
- . Planes de acción.

MODULO 6:

¿CÓMO OPTIMIZAR EL ECOSISTEMA DIGITAL PARA IMPULSAR EL NEGOCIO INTERNACIONAL?

- . Introducción. Tendencias de internet en el ámbito internacional y evolución hacia la web 4.0.
- . Terminología más frecuente y metodología de análisis de marketing digital internacional.
- . Definición y características del plan de marketing digital internacional.
- . Análisis de la situación actual de la empresa, sector, competidores, producto y clientes en internet.
- . Definición de los objetivos y estrategias adecuadas para introducirse en mercados internacionales a través de internet.
- . Aplicación de las estrategias en el entorno web, tecnologías y técnicas. Casos prácticos de aplicación.
- . El uso del e-commerce a nivel internacional y brand commerce.
- . Modelos de negocio a nivel internacional: B2C, B2B, C2C.

- . Puntos clave del e-commerce internacional.
- . Presencia en e-marketplaces internacionales.
- . Acciones de promoción internacional por internet: posicionamiento en buscadores SEO y SEM.
- . Promoción en las redes sociales a nivel internacional.
- . Seguimiento de las acciones en internet: funcionamiento y configuración de Google Analytics y creación de un panel de control para calcular el retorno de la inversión..

MODULO 7:

NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

- . Fundamentos de la negociación internacional.
- . Etapas en un proceso de negociación.
- . Factores claves de éxito.
- . Enfoques culturales más relevantes.
- . ¿Cómo obtener el sí de nuestros clientes?



Contenidos

MODULO 8:

FORMAS DE ENTRADA EN LOS MERCADOS EXTERIORES

- . Fases del proceso de entrada al mercado.
- . Criterios de evaluación en cada una de ellas.
- . Cómo afecta a las decisiones más relevantes en cada fase.
- . Excepciones en razón del mercado, sector de actividad (servicios) o de los modelos de negocio de cada empresa.
- . Implicaciones desde el punto de vista de la gestión de la relación con nuestros socios distribuidores.

MODULO 9:

CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

- . Obligaciones y contratos.
 - Esquema del contrato internacional.
- . Convenio Roma ley aplicable a las obligaciones contractuales.
- . Modalidades de contratos: compraventa, el convenio de viena, suministro, distribución o concesión, de agencia o de franquicia.
- . Acuerdos de colaboración: Joint Ventures.
- . La Joint Venture en sentido comercial.
 - Las distintas formas de colaboración empresarial.
- . La Joint Venture en sentido jurídico.
 - La constitución de una sociedad en el país de acogida.
- . Prevención y resolución de conflictos.
 - El arbitraje internacional.
- . Propiedad intelectual. La protección internacional de los derechos de propiedad industrial.
 - Derecho de Patentes y Marcas.

MODULO 10:

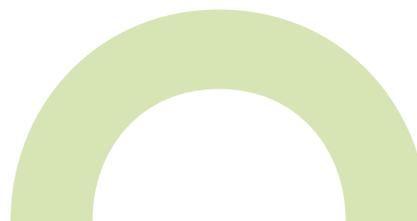
GESTIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL

- . Los medios de cobro no documentarios:
 - cheque bancario internacional, cheque personal, orden de pago simple y remesa simple.
- . Los medios de cobro documentarios:
 - remesa documentaria, crédito documentario o Letter of credit (modalidades, aplicación y gestión).
- . El seguro de crédito para la exportación.
- . Avales y garantías bancarias y no bancarias.

MODULO 11:

LOGÍSTICA Y PROTECCIÓN FÍSICA DE LA MERCANCÍA

- . Definición logística y cadena de suministro.
- . Aprovisionamiento y gestión de proveedores.
- . Logística de compras.
- . Logística interna.
- . Almacenamiento y gestión de stocks.
- . Distribución y gestión de clientes.
- . Gestión de expediciones.
- . Logística inversa.
- . Transporte intermodal.
- . Logística internacional: calidad en el servicio logístico, tecnología aplicada a la logística y envases y embalaje.



Contenidos

MODULO 12:

GESTIÓN ADUANERA Y TRIBUTARIA

- . Introducción conceptos básicos aduaneros.
- . Arancel de aduana y clasificación arancelaria.
- . Valor en aduana.
- . Tipos de regímenes aduaneros.
- . Tipos de destinos aduaneros.
- . Normativa aduanera comunitaria. Procedimientos ante la UE.
- . Declaración y despacho de aduanas, el DUA.
- . Documentación requerida por la aduana en comercio exterior.
- . Acuerdos entre aduanas de diferentes países.
- . Seguridad en la aduana.
- . Recursos de gestión aduanera disponibles en Internet.
- . Gestión del IVA en las operaciones de comercio exterior.

MODULO 13:

GESTIÓN OPERATIVA DOCUMENTAL

- . Documentos comerciales.
- . Documentos de transporte.
- . Documentos de seguros.
- . Legalización de documentos.
- . Trámites tributarios y aduaneros según destino.
- . Documentos y certificados específicos.

MODULO 14:

INTRUMENTOS DE PROMOCIÓN

- . Programas de actuación del ICEX.
- . Programas de ayuda de EXTENDA.
- . Programas de ayuda de entidades privadas; Cámaras de Comercio y Asociaciones empresariales.

MODULO 15:

EXPERIENCIAS EMPRESARIALES

- . Experiencia empresa sector agroalimentario.
- . Experiencia empresa sector industrial.
- . Experiencia empresa sector servicios.
- . Experiencia empresa sector tecnológico.

MODULO 16:

INGLÉS DE LOS NEGOCIOS

MODULO 17:

EMPLEABILIDAD





Formamos
talento para un futuro
Sostenible

Madrid

informacion@eoi.es
+34 91 349 56 00
(Madrid)

Andalucía

infoandalucia@eoi.es
+34 95 446 33 77
(Sevilla)

Mediterráneo

eoimediterraneo@eoi.es
+34 96 665 81 55
(Elche - Alicante)



MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO

EOI Escuela de
organización
industrial

www.eoi.es