



Objectius:

Integrar coneixements per a la gestió internacional de l'empresa.

- Introduir a l'empresa als mercats exteriors, identificant les dificultats a les quals ha de fer front i les tècniques a aplicar per resoldre-les.

Continguts:

1. MARC ECONÒMIC, POLÍTIC I JURÍDIC DEL COMERÇ INTERNACIONAL

- 1.1. El comerç interior, exterior i internacional
- 1.2. El sector exterior espanyol
- 1.3. La balança de pagaments i altres magnituds econòmiques
- 1.4. Els organismes internacionals
- 1.5. La integració econòmica regional. Els principals blocs econòmics
- 1.6. La Unió Europea

2. BARRERES I OBSTACLES ALS INTERCANVIS COMERCIALS INTERNACIONALS

- 2.1. Introducció
- 2.2. Què és una Duana?
- 2.3. Despatxos duaners
- 2.4. Règims duaners en la Unió Europea
- 2.5. Barreres aranzelàries
- 2.6. Barreres no aranzelàries
- 2.7. Mesures de defensa comercial

3. FONTS D'INFORMACIÓ AL COMERÇ INTERNACIONAL

- 3.1. Informació de comerç internacional
- 3.2. Canales i fonts d'informació en el comerç internacional aranzelàries
- 3.3. Cercadors i bases de dades online en el comerç internacional
- 3.4. Gestió de la informació de comerç internacional

4. CERCA I GESTIÓ DE CLIENTS I PROVEÏDORS EN COMERÇ INTERNACIONAL

- 4.1. Localització i cerca de clients/proveïdors internacionals
- 4.2. Classificació de clients i proveïdors
- 4.3. Tipus d'arxius de clients i proveïdors
- 4.4. Confecció de fitxes i bases de dades de clients i proveïdors
- 4.5. Control de clients i proveïdors internacionals
- 4.6. Creació de sistema d'alertes de nous clients/proveïdors
- 4.7. Reclamacions en les operacions internacionals

5. CONDICIONS DE LA COMPRAVENDA INTERNACIONAL

- 5.1. Operacions de compravenda internacional
- 5.2. Clàusules generals del contracte de compravenda internacional
- 5.3. Condicions de lliurament en el comerç internacional: Els Incoterms

- 5.4. Interpretació pràctica de cada Incoterm
- 6. ELABORACIÓ D'OFERTES DE COMERÇ INTERNACIONAL
 - 6.1. Procés comercial en les operacions de compravenda internacional
 - 6.2. Oferta internacional
 - 6.3. Elements de la tarifa de preus
 - 6.4. Presentació de la tarifa
- 7. GESTIÓ DE COMANDES I FACTURACIÓ
 - 7.1. Procés documental de l'operació comercial
 - 7.2. Ordre de comanda
 - 7.3. Preparació de la comanda. Llista de contingut
 - 7.4. Factura proforma
 - 7.5. Factura comercial

Institución PAU CASALS

Calle Muntanya 1-5 | 08901 | L'Hospitalet de Ll.
Telf:+34 93-337-19-62 | pau@paucasals.com

ENAE

Avd Sant Esteve 70 bis 1ª | 08402 | Granollers
Telf: 93 860 00 99 | escuela@enae.net