



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 4 ECTS)

Información gratis Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Co

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior
(Doble Titulación + 4 ECTS)

Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 4 ECTS)

Duración: 310 horas

Precio: 289 € *

Modalidad: Online

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.



Información gratis Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internaci



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior
(Doble Titulación + 4 ECTS)

Descripción

Si trabaja en el entorno del comercio internacional y quiere conocer los aspectos esenciales para operar en los mercados exteriores y en cuenta aspectos relacionados con el derecho internacional este es su momento, con el Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior podrá adquirir los conocimientos oportunos que le permitirán desenvolverse profesionalmente en este sector.

Euroinnova Business School

Euroinnova Business School, es una escuela de negocios avalada por 5 universidades y múltiples instituciones a nivel internacional. En el siguiente enlace puede ver los

cursos Homologados

Además Euroinnova cuenta con más de 10.000

cursos online

Puede matricularse hoy con un 10% de descuento, si se matricula online en el siguiente enlace:



Al formar parte de Euroinnova podrás disponer de los siguientes servicios totalmente gratis, además de pasar a formar parte de una escuela de negocios con un porcentaje de satisfacción de más del 95%, auditada por agencias externas, además de contar con el apoyo de las principales entidades formativas a nivel internacional.



Información gratis Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internaci



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior
(Doble Titulación + 4 ECTS)**

A quién va dirigido

El Curso de Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior está dirigido a personas interesadas en adquirir conocimientos sobre comercio internacional, así como a profesionales que deseen especializarse en mercados exteriores.

Objetivos

- Conocer el comercio internacional.
- Adquirir los referentes sobre el régimen jurídico español del comercio exterior.
- Aprender los conocimientos sobre la compraventa internacional.
- Aplicar diferentes vías de solución de controversia.
- Conocer el marco económico, político y jurídico del comercio internacional.
- Aprender los aspectos de la regulación de la contratación internacional.
- Negociar operaciones de comercio internacional.
- Conocer técnicas de comunicación y relaciones comerciales internacionales.

Para que te prepara

Este Curso en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior le prepara para conocer a fondo el entorno del comercio exterior y las técnicas que influyen en el éxito a la hora de realizar transacciones o negociaciones con otras personas en el ámbito internacional además de aprender todo lo referente sobre derecho internacional.

Salidas laborales

Comercio exterior / Mercados internacionales / Transacciones internacionales / Especialista en derecho internacional.

Información gratis Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior
(Doble Titulación + 4 ECTS)

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Especialista en Mercados Exteriores con 200 horas expedida por Euroinnova Business School y Avalada por la Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales - Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior con 4 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

TITULACIÓN EXPEDIDA POR
EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



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

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación vía correo postal, la titulación que acredita el haber 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 institución que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

Información gratis Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 4 ECTS)



EUROINNOVA FORMACION

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional
de formación
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2014
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 23 de Abril de 2014

La dirección General

Ei/La interesado/a

Sello



INTERNATIONAL COMMISSION ON DISTANCE EDUCATION
Con Estatuto Consultivo Consejo Superior de Investigaciones Científicas y Social de la UNESCO (plan, Resolución 60/8)

Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.
- PayPal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Llama gratis al 900831200 e informate de los pagos a plazos sin intereses que hay disponibles

Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. Además recibirá los materiales didácticos que incluye el curso para poder consultarlos en cualquier momento y conservarlos una vez finalizado el mismo. La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

Información gratis Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior
(Doble Titulación + 4 ECTS)

Materiales didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Derecho Internacional y Comercio Exterior'
- Manual teórico 'Mercados Exteriores'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Información gratis Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internaci



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior
(Doble Titulación + 4 ECTS)

Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plan profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- Por e-mail: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- Por teléfono: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Información gratis Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internaci



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior
(Doble Titulación + 4 ECTS)

Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de 6 meses para la finalización del curso, a contar desde la fecha de recepción de las mate del mismo.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Agencia de colocación autorizada N° 9900000169

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno 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, etc.

Información gratis Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internaci



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior
(Doble Titulación + 4 ECTS)

Programa formativo

PARTE 1. MERCADOS EXTERIORES

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

- 1.Comercio Interior, Exterior e Internacional
 - 1.- Comercio Interior
 - 2.- Comercio Exterior
 - 3.- Comercio Internacional
 - 4.- Operaciones del Comercio Internacional
- 2.El Sector Exterior Español
 - 1.- Comercio de productos, servicios e inversiones
 - 2.- Marco normativo general del comercio exterior en España
 - 3.- Régimen de las importaciones y exportaciones
 - 4.- Relaciones comerciales por países y sectores en España
- 3.Balanza de Pagos y Otras magnitudes Macroeconómicas
 - 1.- Balanza de Pagos
 - 2.- Producto Interior Bruto y Producto Nacional Bruto
- 4.Organismos Internacionales
 - 1.- El Acuerdo General sobre Aranceles y Aduaneros y Comercio (GATT)
 - 2.- Organización Mundial del Comercio.
 - 3.- Fondo Monetario Internacional
 - 4.- Grupo Banco Mundial
 - 5.- Conferencia de Naciones Unidas sobre el Desarrollo (UNCTAD)
- 5.La Integración Económica Regional. Principales Bloques Económicos
 - 1.- La Integración Económica Regional
 - 2.- Principales Bloque Económicos
- 6.La Unión Europea
 - 1.- Política comercial de la Unión Europea
 - 2.- Mercado Único

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCESO DE NEGOCIACIÓN EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

- 1.Preparación de la negociación internacional
- 2.Desarrollo de la negociación internacional
- 3.Consolidación o cierre de la negociación internacional
- 4.Técnicas de negociación internacional

Información gratis Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internaci



**Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior
(Doble Titulación + 4 ECTS)**

- 1.- Estrategias de negociación internacional
 - 2.- Tácticas de negociación
 - 3.- Cuestiones prácticas
 - 5.Los conflictos comerciales internacionales: proceso de resolución y arbitraje internacional
- UNIDAD DIDÁCTICA 3. REGULACIÓN DE LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL**

- 1.Principales operaciones realizadas en el comercio internacional
 - 1.- La exportación
 - 2.- La importación
 - 2.La organización empresarial y la exportación
 - 3.Los medios de pago internacionales
 - 1.- Factores empresariales determinantes de la selección del medio de pago
 - 2.- El cheque
 - 3.- Transferencias bancarias
 - 4.- Orden de pago documentaria
 - 5.- Créditos documentarios
 - 6.- Remesa documentaria
 - 4.Sistemas de información internacional
- UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONDICIONES DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL**
- 1.Operaciones de compraventa internacional
 - 1.- Obligaciones de las partes que intervienen
 - 2.Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional
 - 3.Condiciones de entrega en el Comercio Internacional (INCOTERMS)
 - 1.- Concepto
 - 2.- Finalidad y alcance
 - 3.- Aspecto Contractual de los INCOTERMS
 - 4.- Utilización de los INCOTERMS según la modalidad de transporte, el tipo de operación y el medio de pago o cobro internacional
 - 5.- Revisiones. Análisis INCOTERMS
 - 6.- Clasificación de los INCOTERMS en grupos
 - 7.- Obligaciones de comprador y vendedor según incoterms
 - 8.- Transmisión de costes y de riesgos
 - 4.Interpretación práctica de cada INCOTERM

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ELABORACIÓN DE OFERTAS EN COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.Proceso Comercial en las operaciones de compraventa internacional
- 2.Oferta Internacional
 - 1.- Información básica de la oferta
 - 2.- Elaboración
 - 3.- Presentación
 - 4.- Negociación de la oferta comercial
 - 5.- Importancia de la tarifa de precios en la relación de la compraventa
 - 6.- Condiciones de entrega y tarifa de precios

- 3.Elementos de la tarifa de precios
 - 1.- Producto
 - 2.- Unidad de venta
 - 3.- Vigencia
 - 4.- Precio y condiciones internacionales de entrega: los Incoterms
 - 5.- Información complementaria, observaciones y aclaraciones
- 4.Presentación de la tarifa
 - 1.- Tarifa general de la empresa
 - 2.- Tarifa personalizada: por el país, por cliente
 - 3.- Precio e Incoterm

UNIDAD DIDÁCTICA 6. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.Preparación de la negociación internacional
 - 1.- Análisis del proceso
 - 2.- Planificación de la negociación
 - 3.- Componentes básicos de la negociación
 - 4.- Fases que configuran la negociación
- 2.Desarrollo de la negociación internacional
- 3.Técnicas de la negociación internacional
 - 1.- Tipología cliente/proveedor
 - 2.- Tipología productos
 - 3.- Aspectos socio-profesionales del país cliente/proveedor
- 4.Consolidación de la negociación internacional
 - 1.- Puntos de acuerdo
 - 2.- Momento de cierre
 - 3.- Problemas de cierre
- 5.Estilos de negociación comercial
 - 1.- Negociación intercultural: diferencias y semejanzas
 - 2.- Estados Unidos
 - 3.- Inglaterra
 - 4.- Francia
 - 5.- Alemania
 - 6.- Japón
 - 7.- China
 - 8.- Hispanoamérica

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

- 1.Los procesos de comunicación y las relaciones comerciales:
 - 1.- Etapas, canales y medios
 - 2.- Dificultades y barreras en la comunicación entre operadores internacionales
 - 3.- Recursos para manipular datos de percepción.
 - 4.- La comunicación generadora de comportamientos

2. Tipos de comunicación

- 1.- Comunicaciones masivas: publicidad y promoción.
- 2.- Comunicaciones selectivas: Marketing directo y telemarketing
- 3.- Comunicaciones personales: Venta personal

3. Actitudes y técnicas en la comunicación

- 1.- Coherencia comunicativa e imagen corporativa. Función e importancia
- 2.- Medios y equipos. Innovaciones tecnológicas aplicadas a la comunicación
- 3.- Autoconocimiento y desarrollo personal. Habilidades de comunicación

4. La información telefónica y presencial. Transmisión y recepción de mensajes

5. La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales

- 1.- La comunicación telefónica y presencial
- 2.- Técnicas de recepción y transmisión de mensajes orales.
- 3.- La atención al cliente. Actitudes y técnicas que favorecen la comunicación.

6. La comunicación escrita en el comercio internacional

- 1.- Normas de comunicación y expresión escrita
- 2.- Modelos de comunicación

7. Relaciones públicas en el comercio internacional.

8. Internet como instrumento de comunicación:

- 1.- Comercio electrónico: el B2B y el B2C

UNIDAD DIDÁCTICA 8. OTRAS MODALIDADES CONTRACTUALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Contrato de transferencia tecnológica:

- 1.- Acuerdos de licencia de patente.
- 2.- Acuerdos de licencia de know how.
- 3.- Clausulado estándar

2. Contrato de Joint Venture

- 1.- Concepto legal y normas aplicables
- 2.- Estructura del contrato

3. Contrato de franquicia

- 1.- Características generales
- 2.- Obligaciones del franquiciador
- 3.- Obligaciones del franquiciado

UNIDAD DIDÁCTICA 9. FUENTES DE INFORMACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Información del Comercio Internacional

- 1.- Información comercial de clientes y proveedores internacionales
- 2.- Información de los países de origen y destino
- 3.- Información de apoyo a la internacionalización de la empresa

2. Canales y Fuentes de Información en el comercio internacional:

- 1.- Instituto Español de Comercio Exterior
- 2.- Cámaras de comercio
- 3.- Oficinas Comerciales
- 4.- Asociaciones empresariales

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior
(Doble Titulación + 4 ECTS)**

- 5.- Entidades Financieras
- 6.- Agencia Tributaria. Dirección General de Aduanas
- 3. Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional
- 4. Gestión de la Información de Comercio Internacional
 - 1.- Técnicas de archivo y actualización de la información
 - 2.- Criterios de organización y archivo de la información
 - 3.- Elaboración de bases de datos y aplicaciones informáticas

UNIDAD DIDÁCTICA 10. BÚSQUEDA Y GESTIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN COMERCIO INTERNACIONAL

- 1. Localización y Búsqueda de clientes/proveedores internacionales
 - 1.- Directorios, portales y guías multisectoriales
 - 2.- E-Market places sectoriales y otros
 - 3.- Ferias internacionales: ayudas a la externalización de las empresas
- 2. Clasificación de los clientes/proveedores y criterios de organización
 - 1.- Frecuencia de compra/venta
 - 2.- Volumen
 - 3.- Rentabilidad
 - 4.- Otros
- 3. Tipos de archivos de los clientes/proveedores
 - 1.- Principal
 - 2.- Secundario
 - 3.- Físico
 - 4.- Informático
- 4. Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores
 - 1.- Elementos
 - 2.- Codificación
 - 3.- Modelos
 - 4.- Aplicaciones informáticas aplicadas a la confección de fichas y bases de datos clientes y proveedores
- 5. Control de clientes/proveedores
 - 1.- Frecuencia de pedidos
 - 2.- Consumo
 - 3.- Tamaño de los pedidos
 - 4.- Variaciones en compras/ventas
 - 5.- Cumplimiento de plazos y condiciones de pago, entregas y otros
 - 6.- Incidencias
 - 7.- Rentabilidad
- 6. Creación de sistemas de alertas de nuevos clientes/proveedores
- 7. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional

PARTE 2. DERECHO INTERNACIONAL Y COMERCIO EXTERIOR

Información gratis Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior
(Doble Titulación + 4 ECTS)**

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ELEMENTOS E HISTORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.¿Qué es el Comercio Internacional?
- 2.Historia del Comercio Internacional
- 3.Beneficios del Comercio Internacional para las organizaciones
- 4.Importaciones y exportaciones
- 5.Actores del Comercio Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPONENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.Tipos de empresas en Comercio Internacional
- 2.El empresario individual: características y actividad
- 3.El empresario social: tipos y actividad
- 4.Las sociedades en el ámbito del Comercio Internacional
- 5.Funcionamiento y colaboración de sociedades internacionales
- 6.Sociedades en la Unión Europea

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PÚBLICAS Y PRIVADAS

- 1.Concepto y gestión de los organismos internacionales
- 2.Naciones Unidas, OMC y otros organismos de gestión del Comercio Internacional
- 3.Entidades internacionales para la cooperación económica

UNIDAD DIDÁCTICA 4. REGULACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN ESPAÑA

- 1.Aranceles, aduanas, importación y exportación en España
- 2.Normativa de la Unión Europea influyente en el Comercio Internacional en España
- 3.Marco de la política comercial multilateral

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL CONTRATO EN COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.Concepto, factores y riesgo de la contratación internacional
- 2.Convenios y principios de la contratación internacional
- 3.Componentes y tipos de contrato internacional
- 4.Etapas del contrato internacional
- 5.Incumplimiento y tiempos del contrato
- 6.Tipos de cláusulas en la contratación internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.Introducción al derecho internacional privado
- 2.Encuadre del Comercio Internacional en la legislación estatal
- 3.Desarrollo legal del Convenio de Roma de 1980 y del Reglamento de Roma I
- 4.Régimen jurídico del Reglamento de Roma I
- 5.Normas imperativas para el Comercio Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

- 1.Concepto y modalidades de compraventa internacional
- 2.Libertad de comercio en la Unión Europea
- 3.UNCITRAL y regulación de la Lex Mercatoria
- 4.La compraventa internacional según la Convención de Viena de 1980
- 5.Concepto, tipos y aplicación práctica de INCOTERMS

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MÉTODOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN COMERCIO INTERNACIONAL

Información gratis Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior
(Doble Titulación + 4 ECTS)**

1. Tipos de resolución de conflictos del Comercio Internacional
2. Resolución del conflicto a través de la jurisdicción estatal
3. El arbitraje como mecanismo para resolución de conflictos en Comercio Internacional
4. Intervención judicial en los procesos de arbitraje

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MÉTODOS DE FINANCIACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Funcionamiento y estructura del mercado de divisas
2. Créditos para exportaciones e importaciones
3. Elección de divisas para la financiación

UNIDAD DIDÁCTICA 10. APOYO FINANCIERO PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Organismos públicos de financiación
2. Tipos de desgravaciones por operaciones internacionales
3. Áreas con regímenes fiscales especiales

PROGRAMA DE BECAS PARA MASTER

Euroinnova cuenta con un programa de **becas de master** para ayudarte a decidir tu futuro, puedes entrar y solicitarla, Euroinnova cuenta con más de 2000 **master online** que puedes consultar y solicitar tu beca.

Haz clic para conocer nuestro catálogo de **cursos online**

Terminos relacionados:

Comercial, Comercio, Derecho, Empresa, exterior, exteriores, Incoterms, internacional, Mercados, Negociación, Transaccion, venta

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior
(Doble Titulación + 4 ECTS)



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

FICHA DE MATRICULACIÓN

Para efectuar su matrícula sólo tiene que hacernos llegar esta ficha con sus datos personales vía email a formacion@euroinnova.com.

POSTGRADO EN QUE DESEA MATRICULARSE: :

.....

Nombre:

Apellidos:.....

DNI/ID/Pasaporte:.....

Domicilio envío:

..... CP:.....

Localidad:.....

Provincia:..... País:.....

Teléfono:..... E-mail:.....

Horario de entrega (Mañana o tarde).....

Forma de pago

Observaciones:.....

Una vez recibidos los datos personales, uno de nuestros asesores pedagógicos contactará con usted para concretar la matrícula y confirmarle cuando va a recibir todos los materiales en su domicilio.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

DESDE ESPAÑA LLAMA GRATIS A:
900 831 200

DESDE FUERA DE ESPAÑA:
+ 34 958 05 02 00

EUROINNOVA FORMACIÓN
POLÍGONO INDUSTRIAL LA ERMITA.
EDIF. CENTRO DE EMPRESAS GRANADA. OFICINA 1º D • 18230 ATARFE - GRANADA
Teléfono: 958 050 200

Información gratis Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200