

Comercio exterior

Comercio exterior

Duración: 80 horas

Precio: 420 euros.

Modalidad: A distancia

Objetivos:

El objetivo de este curso es desarrollar los conocimientos necesarios para realizar los trámites administrativos en una venta internacional, así como su seguimiento

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. 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 El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

TEMA 1. La Empresa en el Mercado Exterior

Introducción

Algunas Definiciones

El Comercio Internacional

Factores Influyentes en el Ámbito Internacional

Ventajas Competitivas

La Organización Mundial del Comercio

Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio

Balanza de Pagos

El Gatt

Evolución de Comercio Internacional

© icaformación2026

Ventajas de la Internacionalización para la Empresa

Lo que hemos aprendido

Test

TEMA 2. El Marketing Internacional I

La Organización de la Empresa Multinacional

Investigación Comercial en el Ámbito Internacional

El Riesgo de Realizar Inversiones en Países Extranjeros

El Marketing Segmentado

Factores Incontrolables. Los Entornos I

Factores Incontrolables. Los Entornos II

Características de la Empresa Internacional con Éxito

Misión de Marketing Internacional

Elementos de Plan de Marketing Internacional

Estrategias de Marketing Internacional

Lo que hemos aprendido

Test

Actividades

TEMA 3. El Marketing Internacional II

Política Internacional de Producto

© icaformación2026

Adaptación o Globalización

El Envase

La Etiqueta

La Marca

La Garantía y el Servicio Postventa

Planificación y Desarrollo de Productos

Política Internacional de Distribución

Producción como Forma de Entrada

Formas de Comercialización

La Franquicia

Selección de Forma de Entrada

Política Internacional de Comunicación

Barreras en la Comunicación Internacional

Política Internacional de Precio

Determinación del Precio

Variables en el Mercado Exterior

Lo que hemos aprendido

Test

MÓDULO 2: Comercio Exterior 2ª Parte

© icaformación2026

TEMA 4. Medios de Pago y Financiación de Apoyo a la Explotación I

Comercio Exterior I

Comercio Exterior II

Medios de Pago I

Medios de Pago II

Documentación en la Compra-Venta Internacional

Financiación de Operaciones de Comercio Exterior

Modalidades de Crédito I

Modalidades de Crédito II

Lo que hemos aprendido

Test

Actividades

TEMA 5. Medios de Pago y Financiación de Apoyo a la Explotación II

Barreras a la Exportación

Ayudas Oficiales a la Exportación

Impuestos que Gravan el Comercio Exterior

Zonas con Tratamiento Fiscal Especial

Operaciones Especiales: Compensación y Triangular

Incoterms

© icaformación2026

Internacionalización de Empresas

La Teoría de la Internacionalización

Lo que hemos aprendido

Test

Actividades

TEMA 6. Medios de Pago y Financiación de Apoyo a la Explotación III

Introducción

Mercado Electrónico

Plan de Impulso a la Internacionalización de la Economía Española en los Sectores Asociados al Cambio Climático

Observatorio de la Internacionalización

Programas de Apoyo

Líneas Directas de la OCDE

Tipos de Informes de Mercados

Programas de Empresa

Lo que hemos aprendido

Test

© icaformación2026

© icaformación2026