

**CURSO ONLINE
TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

Objetivo:

El objetivo de esta propuesta formativa es dotar de conocimientos y herramientas tanto teóricas como prácticas a los directivos, ejecutivos y trabajadores de empresas exportadoras sobre temáticas relevantes para el comercio internacional.

Este programa se encuentra financiado por PROEXCA en un 75% en el marco de la iniciativa B.19.1 perteneciente a la Estrategia Operativa de Internacionalización del Gobierno de Canarias, en la que expone: Capacitación de perfiles internacionales: Realización de una formación en internacionalización para profesionales que trabajen en empresas ya internacionalizadas o con la intención de hacerlo y por otro lado, reciclaje de perfiles profesionales demandados por las empresas para acceder a mercados exteriores unido a una formación para la internacionalización.

Profesor-tutor:

El curso será impartido por S&B PARTNERS CONSULTORES, S.L.

Requisitos:

- Tendrán preferencia directivos y empleados de empresas con la necesidad de iniciar la actividad exportadora o importadora.
- No podrán realizarlo aquellos que lo hayan realizado en ediciones anteriores.
- No estar expedientado por la Administración Pública.
- Es imprescindible declarar estar al corriente de las obligaciones con la administración pública.
- Ser residente en Canarias.
- Ser mayor de 18 años.

* En caso de cupo de plazas sobrantes se admitirá estudiantes motivados a conducir su carrera profesional en el mundo del Comercio Exterior.

Duración:

- Duración de la formación: 2 meses.

- Carga Lectiva: 50 horas.
- Inicio del Curso: 14 de marzo de 2022.
- Finalización del curso: 14 de mayo de 2022.
- N° de videoconferencias: 12.

Plazo de inscripción:

Del jueves 24 de febrero hasta el 9 de marzo de 2022.

Coste:

Debe cumplimentar el formulario de inscripción y realizar el pago de 41,75 € en la cuenta bancaria que les será facilitada, una vez se confirme la plaza.

Número de plazas:

30 plazas disponibles. La selección se realizará por orden de entrada de solicitudes según cumplimiento de requisitos.

Metodología:

Todas las temáticas serán tratadas de forma integral desde dos perspectivas:

- 1. Webinar inicial explicativo de los contenidos y los conceptos claves que se tratarán en cada una de las temáticas.
- 2. Acceso a través del Aula Virtual al material formativo de apoyo y a las actividades de cada una de las temáticas.

Programa:

- Tema 1º Aprendiendo a Exportar. El camino exportador en el contexto actual y post COVID.
- Tema 2º Potencial de Exportación de la Empresa. Auto diagnóstico de la empresa y de potencial de exportación de su producto o servicio.
- Tema 3º Selección de los Mercados Internacionales de Mayor Interés para mi Empresa.
- Tema 4º Cómo elaborar un estudio de mercado rápido de un producto o servicio.
- Tema 5º Localización y Resolución de Barreras Comerciales en Mercados Internacionales.
- Tema 6º Formas de Acceso a los Mercados Internacionales: Localización de Clientes en Mercados Internacionales.
- Tema 7º Cálculo del Precio de Exportación.
- Tema 8º Documentación y Servicios de Apoyo Externos y Especializados para el Comercio Internacional.
- Tema 9º Principales Herramientas de Promoción Comercial Internacional.
- Tema 10º Técnicas de Negociación Comercial Internacional. Aportaciones complementarias desde la Perspectiva de Género.
- Tema 11º Mercados Electrónicos y Multilaterales como Vías Válidas para la Internacionalización de la Empresa.
- Tema 12º Resolución de Controversias Comerciales: Fraude en el Comercio Internacional.

Acreditación:

Entrega a los alumnos de certificado de asistencia al curso en el que se reflejarán las competencias adquiridas. Para tener derecho al mismo se debe haber entregado el Cuestionario de Satisfacción y asistir a las videoconferencias, así como realizar las actividades obligatorias del curso.