

## Negociación Internacional

### Duración del módulo

84

horas

6

meses

6

ECTS

### Distribución temporal y espacial

4 horas/semana

2 horas/día

Aula específica

### Aprenderás a:

- Seleccionar clientes y clientas, y/o proveedores y proveedoras potenciales de las fuentes de información, analizando sus condiciones comerciales.
- Establecer procesos de comunicación según los protocolos empresariales y costumbres del país, utilizando los medios y sistemas adecuados.
- Diseñar el proceso de negociación con clientes y clientas, y/o proveedores y proveedoras, proponiendo los términos más ventajosos para la organización.
- Interpretar la normativa y los usos habituales que regulan la contratación internacional, analizando su repercusión en las operaciones de comercio internacional.
- Elaborar los contratos asociados a los procesos de negociación, aplicando la normativa, usos y costumbres internacionales.
- Planificar el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales, obteniendo información de los agentes intervinientes.

### Esquema de contenidos:

1. Establecimiento del proceso de comunicación en las relaciones internacionales.
2. Selección de clientela y/o proveedores potenciales.
3. Diseño del proceso de negociación con la clientela y/o proveedores.
4. Interpretación de la normativa y usos habituales que regulan la contratación internacional.
5. Elaboración de los contratos internacionales.
6. Planificación y control de los acuerdos contractuales

### Metodología:

- Metodología de fomento de la participación e interacción en grupo de forma activa y dinámica, motivadora de la construcción de un proyectos globales, cuyo objetivo es aprender a operar a todos los niveles en la compra-venta internacional.
- Metodología Integradora, de tal manera que desde el principio, cada alumno tome conciencia de que es necesaria su implicación en alguno de los roles de trabajo del grupo , para la consecución de los objetivos personales, del grupo y del módulo. A tal efecto se

internacional.

impartirán explicaciones en grupo e individuales, con actividades de reparto de tareas en relación al perfil del alumnado, en las que la resolución global de las actividades esté condicionada a la resolución individual de la tarea de cada uno.

- Métodos basados en el respeto mutuo y en la tolerancia , y es a partir de éstos, como se va construyendo la confianza y las relaciones fluidas en el grupo.



### **Evaluación y calificación:**

---

- Actividades específicas de evaluación individual. Controles teórico-prácticos.
- Trabajos, exposiciones, informes y memorias, etc.
- Actitud requerida en el perfil del T.S. de Comercio Internacional La calificación global es una ponderación de la puntuación obtenida en los apartados anteriores.