

0824. Negociación Internacional

Se imparte en

- Segundo curso del C.F. de Grado Superior de Comercio Internacional.

Duración del módulo

- 99 horas (duración total del módulo)
- 3 horas semanales

Unidades/Estándares de competencia

- 🔑 **UC1009_3:** Asistir en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compraventa internacional de productos y servicios.

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