

ONB10039 Comercio exterior (60 horas)

Objetivos:

Aprender a desarrollar el mecanismo idóneo para analizar rigurosamente las posibilidades de exportación mediante estudios de mercado, análisis de viabilidad comercial y una adecuada planificación. Conocer la política internacional del producto: el envase, la etiqueta, la marca y la garantía. Desarrollar los conocimientos necesarios para realizar los trámites administrativos en una venta internacional así como su seguimiento. Conocer el concepto del mercado electrónico y las ventajas que ofrece, tanto a las empresas como a los usuarios.

Índice:

Módulo 1: Comercio Exterior I

Tema 1: La Empresa en el Mercado Exterior

Tema 2: El Marketing Internacional I

Tema 3: El Marketing Internacional II

Módulo 2: Comercio Exterior II

Tema 4: Medios de Pago y Financiación de Apoyo a la Explotación I

Tema 5: Medios de Pago y Financiación de Apoyo a la Explotación II

Tema 6: Medios de Pago y Financiación de Apoyo a la Explotación III