

(VPP017) Comercio exterior básico



Área: Gestión administrativa y financiera del comercio internacional

Modalidad: Teleformación

Duración: 18 h

Precio: 135.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

- Crear en el estudiante el interés por el comercio internacional.
- Conseguir que el estudiante sea capaz de identificar las oportunidades que el comercio internacional puede ofrecer a su empresa.
- Dotar al estudiante de herramientas que le permitan realizar un autoanálisis de la capacidad exportadora.
- Enseñar a los estudiantes los cambios estructurales y de mentalidad que debe asumir una empresa cuando decide entrar en los mercados internacionales.
- Determinar si como empresa estamos preparados para iniciarnos en el comercio internacional y bajo qué fórmula.
- Aprender a seleccionar los mercados objetivos.
- Aprender a desarrollar un plan de marketing internacional.
- Identificar las oportunidades que ofrece el comercio electrónico internacional.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar las razones que llevan a la internacionalización.
- Identificar nuestra capacidad exportadora a través de un autodiagnóstico.
- Tomar conciencia del proceso de internacionalización.
- Ser conscientes de la importancia de exportar y de importar.
- Conocer mecanismos de ayudas.
- Identificar las diferentes formas de internacionalización.
- Identificar la influencia de la internacionalización en las diferentes áreas de la empresa.
- Conocer diferentes fuentes de información de los mercados exteriores.
- Conocer los criterios de selección de mercados.
- Conocer los elementos y estrategias de marketing mix internacional.
- Adaptar los productos.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>



- Conocer los criterios de fijación de precios.
- Conocer los criterios de elección de canales de distribución.
- Conocer los elementos de promoción internacional.
- Conocer la importancia del e-commerce como herramienta de internacionalización.
- Conocer diferentes formas de implantación de una estrategia de ecommerce internacional.

CONTENIDOS

1. Evaluación de la capacidad exportadora

- Internacionalización de la empresa I
- Internacionalización de la empresa II
- ¿Está mi empresa preparada para exportar? I
- ¿Está mi empresa preparada para exportar? II

2. Diseño de un plan para el exportador

- Selección de mercados exteriores I
- Selección de mercados exteriores II
- Marketing-mix internacional I
- Marketing-mix internacional II
- Comercio electrónico internacional - Ecommerce I
- Comercio electrónico internacional - Ecommerce II

MATERIALES

Toda la documentación necesaria para la realización del curso se encuentra en la plataforma de teleformación pero se entregarán documentación de ayuda y complementaria al alumno si el formador así lo requiere.

METODOLOGIA

La actividad tutorial será bidireccional, es decir, tanto el alumno se puede poner en contacto con el tutor para solventar dudas o dificultades como el tutor con el alumno para establecer un contacto directo con él, comprobar su nivel de progreso en el estudio, su grado de motivación y su situación personal en relación con su participación en la acción formativa.

Las características de la metodología de este tipo de acciones formativas son:

Total libertad de horarios para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.

En todo momento contará con un **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>



Hacer para aprender, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.

El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo test de autoevaluación.

Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados.

No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.

Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.

Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.

32 Mbytes de RAM o superior.

CONTROLES APRENDIZAJE

Se llevará a cabo una **evaluación continua**, con el seguimiento a través de las tutorías que van haciendo los profesores, para comprobar si ha habido un aprovechamiento real del curso. Para ello, el alumnado deberá realizar todos los ejercicios que acompañan a los contenidos del curso (evaluaciones, autoevaluaciones, cuestionarios, ejercicios prácticos, etc.) para evaluar que van consiguiendo los contenidos adecuados.

De igual modo, se realizará una **evaluación final**, donde el alumno deberá de responder adecuadamente al examen de evaluación final que será corregido automáticamente una vez realizado.

Plazos de realización:

Evaluación continua: con objeto de garantizar el máximo aprovechamiento del curso, se recomienda al alumnado que entregue los ejercicios prácticos, autoevaluaciones, cuestionarios a lo largo del curso.

Evaluación final: se recomienda que se realice una vez finalizado todo el curso, es decir, el último día del mismo, para poder responder adecuadamente a las preguntas que se indiquen.

Evaluación continua: durante todos los días del curso.

Evaluación final: un día después de la finalización del curso.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>