

(VPP020) COMERCIO INTERNACIONAL EN MARRUECOS



Área: Gestión administrativa y financiera del comercio internacional

Modalidad: Teleformación

Duración: 16 h

Precio: 120.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

- Alcanzar un conocimiento de primera mano de la economía marroquí, sus condicionantes políticos y sociodemográficos, así como analizar las oportunidades que nos ofrece tanto en los sectores agroalimentarios como en el resto de los sectores.
- Conocer cómo exportar e invertir en Marruecos, procedimientos, trámites y pasos a seguir.
- Analizar los aspectos culturales, lingüísticos, formas de pensar diferente de un país oriental respecto a nuestra cultura occidental y ver cómo los tiempos son diferentes en los pasos a seguir para asentarnos en este país. (aspectos crosscultural).
- Conocer las principales barreras de entrada para exportar e invertir en Marruecos: procedimientos, trámites y pasos a seguir.
- Analizar los aspectos culturales, lingüísticos, formas de pensar diferente de un país árabe respecto a nuestra cultura occidental y ver cómo los tiempos son diferentes en los pasos a seguir para asentarnos en este país. (aspectos crosscultural).

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Conocer los sectores que cuentan con mayores oportunidades de negocios para acceder al mercado marroquí.
2. Entender cuáles son las principales barreras de acceso al mercado de Marruecos.
3. Adquirir los conocimientos que nos permitan comprender las diferencias culturales de nuestro mundo occidental con el mundo árabe, lo que va a facilitar el acercamiento a este mercado en ascenso.
4. Conocer los factores estratégicos y tipos de productos del sector agroalimentario en Marruecos.
5. Conocer los principales sectores estratégicos y con grandes oportunidades comerciales para nuestras empresas: tecnológico, aeronáutico, automoción, agroindustrial y textil, entre otros.
6. Analizar el importante desarrollo del comercio electrónico en el mercado marroquí.
7. Conocer las principales barreras de entrada para exportar e invertir en Marruecos: procedimientos, trámites y pasos a seguir.
8. Analizar los aspectos culturales, lingüísticos, formas de pensar diferente de un país árabe respecto a nuestra cultura occidental y ver cómo los tiempos son diferentes en los pasos a seguir para asentarnos en este país. (aspectos cross-cultural).

CONTENIDOS

- Economía marroquí
- -Datos geográficos y demográficos
- -Introducción a la economía marroquí. Factores políticos y económicos
- -Oportunidades de negocio: puntos estratégicos

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>

- -Oportunidades de negocio: zonas francas y zonas de Offshoring
-
- Mercados con potencial en Marruecos
- -Oportunidades de negocio en el sector agroalimentario: factores estratégicos
- -Oportunidades de negocio en el sector agroalimentario: tipos de productos
- -Sectores de oportunidad de negocio: construcción, turístico, automovilístico y aeronáutico
- -Sectores de oportunidad de negocio: nuevas tecnologías, servicio a empresas, textil y agroindustria
- -E-Commerce en Marruecos
-
- Inmersión en el mercado marroquí
- -Marruecos como mercado de destino de nuestras inversiones
- -Marruecos como mercado de destino de nuestras exportaciones
- -Principales barreras de entrada en Marruecos
- -Cross Cultural I
- -Cross cultural: negociar teniendo en cuenta las costumbres marroquíes

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.

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.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>



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>