

(VPP023) EXPORTAR A CHINA



Área: Gestión administrativa y financiera del comercio internacional

Modalidad: Teleformación

Duración: 18 h

Precio: 135.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

- Alcanzar un conocimiento de primera mano de la economía china, 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.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer los sectores que cuentan con mayores oportunidades de negocios para acceder al mercado chino.
- Entender cuáles son las principales barreras de acceso al mercado chino.
- Adquirir los conocimientos que nos permitan comprender las diferencias culturales de nuestro mundo occidental con el oriental, lo que va a facilitar el acercamiento a este extenso mercado.
- Conocer cómo exportar e invertir en China, 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 cross-cultural).
- Entender la importancia cada vez más creciente del comercio electrónico en China, y como forma de acceso predominante en la venta de productos sobre la venta tradicional.

CONTENIDOS

- El mercado chino, sectores con oportunidad de negocio
- -Datos geográficos y socio-demográficos. Oportunidades que nos ofrecen
- -Introducción a la economía china. Factores políticos y económicos
- -Oportunidades de negocio
- -Oportunidades de negocio en el sector agroalimentario I
- -Oportunidades de negocio en el sector agroalimentario II
- -Oportunidades de negocio en el sector agroalimentario III
- -Otros sectores de oportunidades de negocio I
- -Otros sectores de oportunidades de negocio II
-
- Hacer negocios en China

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>

- -Exportar a China I
- -Exportar a China II
- -Exportar a China: cómo invertir en China
- -El comercio electrónico en China como oportunidad de introducirse en el mercado I
- -El comercio electrónico en China como oportunidad de introducirse en el mercado II
- -Exportar a China: factores Cross-Cultural en China I
- -Exportar a China: factores Cross-Cultural en China II
- -Exportar a China: factores Cross-Cultural en China III

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.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

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

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>



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>