

# Negociación y Contratación Internacional

## Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

## Objetivos:

- Interpretar la normativa y usos habituales que regulan las operaciones de compra y venta internacional.
- Elaborar el precontrato y/o contrato asociado a operaciones de compraventa internacional y concursos o procesos de licitación internacional de acuerdo con la normativa y usos habituales en el comercio internacional.
- Aplicar técnicas de negociación adecuadas en la determinación de las condiciones de operaciones de compra y venta internacional.
- Aplicar técnicas de comunicación adecuadas en la preparación y desarrollo de relaciones comerciales internacionales.

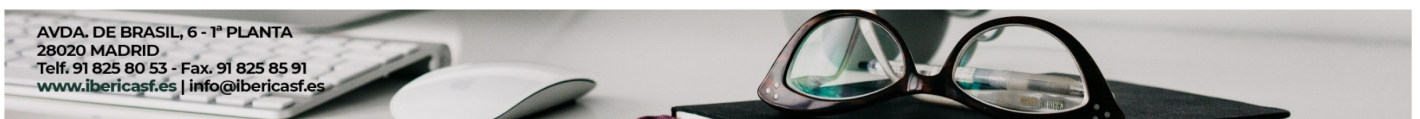
## Contenidos:

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

Preparación de la negociación internacional  
Desarrollo de la negociación internacional  
Técnicas de la negociación internacional  
Consolidación de la negociación internacional  
Estilos de negociación comercial

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

Los procesos de comunicación y las relaciones comerciales  
Tipos de comunicación  
Actitudes y técnicas en la comunicación  
La información telefónica y presencial. Transmisión y recepción de mensajes.



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales  
La comunicación escrita en el comercio internacional  
Relaciones públicas en el comercio internacional.  
Internet como instrumento de comunicación

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Regulación de la compraventa internacional  
Reglas de la Cámara de Comercio Internacional de París  
El contrato de compraventa internacional

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS CONTRATOS DE INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

Intermediación comercial internacional  
Contrato de agencia  
Contrato de distribución  
Selección de agentes y/o distribuidores en el exterior  
Métodos de motivación, perfeccionamiento y temporalización de la red de ventas internacional: agentes comerciales, distribuidores y proveedores.

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. OTRAS MODALIDADES CONTRACTUALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Contrato de transferencia tecnológica  
Contrato de Joint Venture  
Contrato de franquicia

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

Vías de prevención y resolución de conflictos derivados del contrato  
Principales organismos arbitrales  
El procedimiento arbitral internacional

