INSTITUTO ALEMÁN DE
COMERCIO INTERNACIONAL

IACI

CURSO DE TÉCNICO ESPECIALISTA EN COMERCIO INTERNACIONAL

Con Prácticas en Empresas

150 horas - Presencial

2019 - 2020

sectamini excellentiam

IACI®

TECI

Curso de Técnico Especialista en Comercio Internacional

Dirigido a:

Actuales y futuros administrativos y comerciales de importación o exportación. Personal del Back - Office. Import / Export Assistant. Responsable de las operaciones de ventas y/o compras internacionales. Departamento de compras o ventas internacionales. Departamento de tráfico en una empresa transitaria o consignataria. Personal de la Banca que gestiona los medios de cobros y pagos internacionales. Personas en situación de desempleo que demandan una orientación laboral - profesional.

Objetivos del ámbito profesional:

Desarrollar una actividad profesional, por cuenta ajena y propia, en el departamento de exportación e importación de cualquier empresa, en empresas intermediarias del comercio internacional tales como agencias transitarias, agencias comerciales, agencias de aduanas, empresas de asesoramiento, importadores, exportadores, distribuidores-comercializadores, asociaciones, instituciones, y otros organismos gubernamentales y no gubernamentales que realicen transacciones internacionales.

Aplicación sectorial de la formación:

En todos los sectores productivos en los que se desarrollen actividades de compraventa internacional, teniendo por tanto un carácter marcadamente transectorial.

INSTITUTO ALEMÁN DE
COMERCIO INTERNACIONAL

IACI

Mike Mösch

Consultor y Controller de Gestión Internacional.

Experto en Comercio Internacional y gestión de la Cadena de Suministro (SCM).

Director Académico de IACI®- Escuela Alemana de Negocios Internacionales.

¡ Bienvenido/a al curso de Técnico Especialista en Comercio Internacional !

El curso de Técnico Especialista en Comercio Internacional TECI, está dirigido a todas las personas que pretenden ocupar puestos en administración o gestión comercial del comercio internacional en alguna empresa fabricante, comercializadora, transitaria, de transporte o logística, etc.

El prestigio de la entidad que promueve el curso de Técnico Especialista en Comercio Internacional TECI®, *la única* **Escuela Alemana de Negocios Internacionales** *con sede en España, perteneciente al IACI®, Instituto Alemán de Comercio Internacional garantiza a los participantes del curso un altísimo grado de aprovechamiento de los conocimientos teóricos y prácticos del Comercio Exterior.*

El curso es **100% Presencia**l y siendo **tutorizado** por el Director Académico y docente del curso *Mike Mösch*.

En **150 horas de formación PRESENCIA***L aprenderás todo lo importante en la gestión administrativa y comercial de un departamento internacional.*

Para todos los interesados con nivel inglés mínimo B1, se ofrece ***prácticas en empresas de 3 meses*** *de duración.*

¡Te espero!

Un cordial saludo,

Mike Mösch

Objetivos de aprendizaje:

1. Formarse en el área de mayor crecimiento de las empresas con una demanda importante de ocupación laboral: el internacional
2. Adquirir el conocimiento teórico y práctico de un departamento internacional
3. Conocer el circuito comercial de la operativa internacional
4. Aprender a desarrollar una oferta comercial internacional
5. Conocer la documentación que se usa en las operaciones internacionales
6. Evaluar los riesgos en las ventas y compras internacionales
7. Manejar los medios de cobro y pagos habituales
8. Aplicar los conocimientos en operaciones intracomunitarias y extracomunitarias a nivel aduanero
9. Saber contratar los medios logísticos más adecuados
10. Saber cómo investigar el mercado
11. Manejar las variables del Marketing internacional online como offline
12. Conocer los mercados internacionales
13. Saber organizar una feria internacional
14. Qué elementos tiene que tener nuestra web internacional para posicionarse correctamente. Los Marketplaces.
15. Cómo es una empresa exitosa de venta internacional Online
16. Casos reales de éxito de empresas internacionales

El valor de la certificación

Los alumnos/as del **TECI - Curso de Técnico Especialista en Comercio Internacional** deberán superar un test de evaluación de 150 preguntas. Igualmente deben asistir mínimo al 70% de las clases presenciales.

Superados con éxito dichos requisitos, IACI® - Instituto Alemán de Comercio Internacional, otorgará el correspondiente diploma acreditativo de:

'Técnico Especialista en Comercio Internacional'

Requisitos de acceso

- Nivel mínimo formación reglada: ESO.
- No se requieren estudios universitarios.
- Se valora experiencia laboral o profesional equivalente.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

IACI® - Instituto Alemán de Comercio Internacional

SEDE SEVILLA

Avenida República Argentina, 24 - 2ª planta **(Previa cita)**

41011 Sevilla

Dña. Mari Carmen Masegosa - Consultora y formadora internacional

maricarmen.masegosa@iaci.es - Móvil 665.734.100

D. Mike Mösch - Director Académico. Consultor Internacional.

mikemosch@iaci.es - Móvil 656.462.176

Duración

150 horas presenciales en horario de tarde.

Los **miércoles y jueves**, de 17.00 - 21.00 horas en Sevilla.

Inicio: miércoles 30 de octubre de 2019

Finalización: Abril de 2020

(Máximo de alumnos por curso: 25 alumnos/as)

PRECIO, BECAS, FINANCIACIÓN Y PRÁCTICAS

Los derechos de matrícula y participación en el curso de Técnico Especialista en Comercio Internacional son de **1.490€.**

1. **BECA de 500€** para estudiantes, desempleados, autónomos, miembros de familias numerosas, mayores de 45 años y mujeres emprendedoras.

   Precio con BECA: **990€**

2. **Financiación:** Fraccionamiento de pago en **5 cuotas sin intereses**,
3. **Pagos:** matricula 190€ más 4 mensualidades de 200€ cada una (con beca)
4. **Prácticas en empresas:** Para todos los interesados con un **nivel inglés mínimo B1**, se ofrecen prácticas en empresas de 3 meses de duración

INSTITUTO ALEMÁN DE
COMERCIO INTERNACIONAL
IACI

Plan de Estudios

Técnico Especialista en Comercio Internacional

1. CUÁLES SON LAS LABORES DE UN TÉCNICO ESPECIALISTA EN COMERCIO EXTERIOR EN UN DEPARTAMENTO INTERNACIONAL DE UNA EMPRESA
2. EL ESCENARIO ACTUAL DEL COMERCIO DE ESPAÑA CON EUROPA Y EL RESTO DEL MUNDO
3. LAS INSTITUCIONES QUE FOMENTAN EL COMERCIO INTERNACIONAL
4. LAS AYUDAS A LAS EMPRESAS DE FINANCIACIÓN Y SUBVENCIÓN
5. EL PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
6. LA PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA EXPORTADORA EN LOS MEDIOS DIGITALES. LA PÁGINA WEB DE LA EMPRESA INTERNACIONAL
7. EL PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL ON Y OFF LINE
8. FERIAS INTERNACIONALES, PARTICIPAR COMO EXPOSITOR O VISITANTE
9. ORGANIZACIÓN EXITOSA DE VIAJES COMERCIALES
10. LA ADMINISTRACIÓN DEL DEPARTAMENTO INTERNACIONAL (BACK - OFFICE)
11. EL CIRCUITO COMERCIAL INTEGRAL
12. LOS DOCUMENTOS COMERCIALES PARA OPERACIONES DE IMPORT COMO DE EXPORT
13. LA GESTIÓN DE PEDIDOS Y SU PROCESO DE APROBACIÓN
14. LA GESTIÓN DEL EXPEDIENTE DE VENTA INTRACOMUNITARIA O DE EXPORTACIÓN A TERCEROS PAÍSES
15. LOS MERCADOS INTERNACIONALES DE MAYOR DEMANDA
16. LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO MÁS HABITUALES
17. LA CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE
18. LOS INCOTERMS 2020
19. EL CONTRATO DE VENTA
20. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y VENTA
21. EJEMPLOS DE EMPRESAS EXITOSAS EN LA VENTA TRADICIONAL
22. SUPPLY CHAIN MANAGEMENT Y BLOCKCHAIN
23. ANALÍTICA DE DATOS Y BIG DATA PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

Equipo docente - Briefing Profesional

MIKE G. MÖSCH

Desde 1995 Controller de Gestión y Consultor de empresas en operaciones de importación, exportación y Supply Chain Management.

Bachelor of Arts in Business Administration y especializado en Controlling de Gestión por la Universidad de Ciencias Aplicadas del Bajo Rhin en Alemania.
Máster en Comercio Internacional por ESIC

Asesoramiento realizado en aprox. 300 empresas de diferentes sectores y mercados

ÍNDICE DE EXPERIENCIA POR SECTORES:

Ingeniería +++ Distribución +++ Import / Export +++ Freshproduce +++

Maquinaria Industrial ++ Agricultura ++ Automoción ++ Renovables ++

Moda/complementos ++ Franquicias + Turismo + FMCG + OTROS: +

(EXTRACTO) ASESORAMIENTO & FORMACIÓN INCOMPANY:

1. EUROBERRY MARKETING – Importación , comercialización y distribución int. de berries
2. SMURFIT KAPPA (Marruecos) – Envase, embalaje y maquinaria
3. JOFER HVAC – Ingeniería de climatización
4. HIDRAL - Fabricación de ascensores y plataformas elevadoras
5. TECADE - Fabricación de puentes metálicos y plataformas Offshore
6. CALCONUT - Frutos secos
7. OPPLUS BBVA - Operaciones y servicios bancarios
8. Manufacturers Association of Nigeria (MAN) Lagos
9. GRUPO ABENGOA – Sector Tecnológico y Renovables
10. ENERGIA SUR DE EUROPA - Plantas de desgasificación de vertederos
11. ISOTROL - Ingeniería de TELECO
12. EMPIEL - Asociación de Empresas de Complementos de Moda y Piel
13. Cooperativas Agro-alimentarias FAECCA - Agroindustrial
14. GRUPO VELARTIS - 24 empresas sector moda en Consorcio Internacional
15. GRUPO ITURRI – Sector Textil
16. Mayura Boots - Fabricación de calzado tejano y motero
17. DISOL - Ingeniería solar térmica
18. IFEF & CONSORCIO TECNOLÓGICO DE CÁDIZ - Proyectos de creación de empresas
19. Diputación de Cádiz - Plan Estratégico del Sector Turístico del Estrecho de Gibraltar
20. SK 3000 Aeronáutica – Ingeniería
21. GRUPO MP - Industria (Licitaciones internacionales privadas)
22. SEVILLA F.C. – Sector deportivo
23. INTERNACIONAL HISPACOLD - Fabricación de sistemas de climatización
24. ELIMCO - Ingeniería Instalaciones eléctricas

Equipo docente - Briefing Profesional

EXPERIENCIA PROFESIONAL ANTERIOR A 1995:

1992 - 1995 NIKE SPORT COSMETICS, SA - Ceuta.

Director de Exportación y Marketing Internacional. Perfumería y cosmética deportiva.

1991 - 1992 BEHR HELLA Automoción - Barcelona.

One year. Asistente en Compras - Marketing de piezas de plástico inyectadas

1986 - Sugar Factory - Brühl Germany.

Internship 6 months in Business Administration.

1988 - 1991 UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES - NIEDERRHEIN - Germany.

Asistente de la facultad en el área de Controlling de Gestión para el desarrollo y tutorización del Business Game.

Desde 2005. Experiencia como Docente y Director académico:

1. 18 promociones del ***MIBO – Máster en Comercio Internacional y Supply Chain Management***. Madrid, Sevilla, Almería, Santiago de Chile (Semipresencial) + Online
2. 11 promociones del ***HEAT – Programa de Alta Dirección en Operaciones Internacionales.*** Álava, Madrid, Málaga, Sevilla, Almería, Badajoz, Santiago de Chile (Semipresencial) + Online
3. 2 promociones del ***MIC – Máster in International Commerce*** en la Cámara de Comercio de Almería (2013 - 2015)
4. ***PUSH – Programa Superior en Administración y Dirección en Empresas*** en FAEEM (Fundación Almeriense de Excelencia Empresarial) en 2018
5. ***MBA posgrado*** en Cámara de Comercio de Sevilla entre 2013 - 2014

Nº de alumnos formados: 5.000 alumnos/as aprox.

Nº de horas de docencia: 8.000 horas aprox.

Nº de proyectos empresariales tutorizados: aprox. 350 proyectos

Equipo docente - Briefing Profesional

ISABEL MARÍA PEÑA MÁRQUEZ
Estadística y Programadora Informática

BRIEFING

- Directora Ejecutiva en Consultora Internacional y Escuela de Negocios.
- Apasionada de las nuevas tecnologías
- Empresaria y emprendedora. Desarrollo de la estrategia empresarial, ampliación de negocios y nuevos mercados. Capacidad de gestión de
- equipos, Dotes de liderazgo. Consultora internacional. En constante formación en el área TIC.

EXPERIENCIA

CEO de Instituto Alemán de Comercio Internacional-IACI

CEO de Elektro Trading International Agency.

Programadora Informática en Versus Informática y Com. S.L

Sales Manager en Área Sur Trade Representaciones

Fundadora y presidenta de Mujeres Sin Barreras y Sin Fronteras

- 1995 - 1998 Diplomatura en Estadística por la Universidad de Sevilla
- 1991 - 1994 Escuela de Ingeniería Informática Universidad de Sevilla
- Curso Superior Administración y Dirección de Empresas por la EAE
- Curso FPO Programador de Aplicaciones Informáticas impartido por la Junta de Andalucía
- Curso de Alta Dirección en Operaciones Internacionales – HEAT por IACI
- Curso de Responsabilidad Social Empresarial, impartido por Prodetur

Equipo docente - Briefing Profesional

María del Carmen Masegosa Pallarés

Consultora Internacional y Representante Aduanero en Instituto Alemán de Comercio Internacional - (IACI)

BRIEFING

1. International Consultant and Project Coordinator at IACI since 2014.
2. Advising and supporting the development of international business to **more than 50 companies** in their import and / or export projects, as well as in all the areas involved in foreign trade to be dealt with in each project and foreign market targeted.
3. Expert in customs procedures and customs taxes.
4. Certified Professional Training Programmes:
   - ***Bachelor in Business Administration by the University of Almería (UAL)***
   - ***Master's degree in International Trade - MIBO, by the Chamber of Commerce of Almeria, the German Institute of International Trade and the Almerian Foundation for Business Excellence (FAEEM)***
   - ***Degree in "Executive Management in International Trade" HEAT, by IACI***
5. International Consultant in the Chamber of Commerce, Industry and Navigation of Almería
6. International Consultant for the development of the 'Evidence Based Training' business in Eindhoven, The Netherlands.

Equipo docente - Briefing Profesional

Rafael Domínguez

Consultor Internacional y Docente especialista en Documentación Comercial Internacional y operaciones de C/V.

BRIEFING

1. Consultor y formador en Comercio internacional con 20 años de experiencia profesional.
2. Especialista en comercio exterior cámara de comercio exterior ICEX 1999-2000. Especialista en sectores industriales en general y aeronáutico, en particular. Organización de misiones comerciales directas e inversas, visitas a ferias y participaciones agrupadas.
3. Especialidades: profesor homologado en el área de internacionalización en la Escuela de Organización Industrial (EOI 2011). Especialista en comercio exterior (2000) ICEX y Cámara de Comercio de Sevilla.
4. Responsable bolsa de subcontratación industrial (2003 - 2008) de la Cámara de Comercio de Sevilla, responsable promoción sectores industriales (2004 - 2008).
5. Docente colaborador en varias escuelas de negocios.

SEDE MADRID

Paseo de la Castellana, 141 - Planta 19

Edificio Cuzco IV

28046 Madrid (Spain)

SEDE SEVILLA

Torre de los Remedios

Avda. República Argentina, 24 -Planta 2

41011 Sevilla

SEDE CHILE

Av. Vitacura 2962, local 2

Las Condes, Santiago

Región Metropolitana (Chile)

Tel: 954 54 64 29 – 665.734.100

instituto@iaci.es