

**GUÍA DIDÁCTICA**  
**CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL.**  
Modalidad Online Tutorizada

**GUÍA DIDÁCTICA:**  
**CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL**

**ÍNDICE**

Presentación. Descripción del Programa

*1. Duración del curso*

*2. Distribución de las 50 horas de estudio*

*3. Título*

*4. Objetivos del curso*

*5. Metodología de Aprendizaje*

*6. Características específicas de la tutorización*

*7. Controles y Sistema de evaluación*

*8. Acceso al material del programa*

*9. Organización del curso*

*10. Formas para comunicarse con la comunidad educativa*

*11. Contenidos académicos del curso*

*12. PRECIO Y FACILIDADES DE PAGO DEL CURSO*

**GUÍA DIDÁCTICA**  
**CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL.**  
Modalidad Online Tutorizada

## Presentación. Descripción del Programa.

### ¿Qué aprenderás en este curso completo de Comercio Internacional?

El curso abarca todas las tareas que debe desempeñar un administrativo o comercial de comercio internacional. Desde el análisis de los Riesgos, las Estrategias de internacionalización, pasando por la investigación comercial de mercados internacionales, los Incoterms 2020, la documentación comercial, la Logística, el Marketing Digital y luego la Negociación internacional multicultural.

Este curso online de Especialista en Comercio Internacional va destinado a todas aquellas personas que quieran desempeñar una labor comercial o administrativa en una empresa fabricante con actividades internacionales de importación o de exportación, en un centro de operaciones logísticas, transportistas y demás prestatarios de servicios logísticos u aduaneros, empresas comercializadoras internacionales, traders, consultorías y asesorías en comercio Internacional.

### ¿Cuál es el “PLUS” de este curso de Especialización en Comercio Internacional?

**Muy Importante:** Este curso está siendo permanentemente tutorizado por parte de un Experto en la Materia. Le puedes plantear todas tus dudas y consultas sobre la gestión administrativa o comercial de un departamento internacional.

## 1. Duración del curso:

El programa online de *Especialización en Comercio Internacional* tiene una duración **total máxima** de **50 horas** y a lo largo de **90 días** (3 meses), contados desde la fecha de acceso al CAMPUS.

## 2. Distribución de las 50 horas de estudio:

- I. Las transparencias didácticas interactivas
- II. Los múltiples test de autoevaluación incluidas en la misma
- III. La solución de aquellos casos prácticos que se indiquen,
- IV. El visionado de todos los videos propios de IACI o de fuentes terceras
- V. La resolución de los casos prácticos que forman parte de las transparencias interactivas,
- VI. Estudio y análisis de toda la documentación complementaria.
- VII. Test de evaluación de cada módulo. (3 intentos)

**GUÍA DIDÁCTICA**  
**CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL.**  
Modalidad Online Tutorizada

- VIII. Tutorización profesional permanente a lo largo del programa por el tutor a través del FORO del curso. **ILIMITADA.**

### 3. Título:

Todos los participantes que completen con éxito el programa recibirán un certificado digital del *Instituto Alemán de Cooperación e Innovación – IACI®* que expide el correspondiente título propio de **“Especialista en Comercio Internacional”**.

### 4. Objetivos del curso:

1. **Transmitir un grado avanzado de conocimiento** de las reglas de juego e instruirle en los recursos necesarios para desenvolverse en mercados interdependientes y en las estrategias para abordar con éxito el objetivo de la empresa: competir en los mercados internacionales.
2. **Formar especialistas en comercio Internacional** y de negocios internacionales basados en cadenas logísticas complejas y de suma importancia para lograr el total cumplimiento de los compromisos adquiridos en la entrega de las mercancías a los clientes.
3. **Preparar al alumno/a para trabajar** tanto en los departamentos de Comercio Internacional de una empresa como los de: **exportación, importación, compras, logística, planificación estratégica, etc.** proporcionándole para este fin una formación práctica y de gran utilidad en afrontar los retos del día a día.
4. **Formar profesionales** de Comercio Internacional y Negocios Internacionales que sean capaces de liderar procesos de internacionalización de empresas y de llevar a cabo una gestión empresarial realmente efectiva en términos de la eficiencia.
5. **Analizar y comprender** los procesos logísticos de la cadena de suministro internacional.
6. **Aportar los conocimientos** de Marketing Digital necesarios para acceder a los mercados Internacionales, así como las herramientas para desarrollar e implantar estrategias empresariales en función de determinados objetivos.

## GUÍA DIDÁCTICA

### CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL.

Modalidad Online Tutorizada

7. **Proporcionar los fundamentos** de la Ciencia de las Redes y del Emprendimiento Digital Internacional para su aplicación en el sector del comercio Internacional y los negocios globales.
8. **Desarrollar las habilidades claves** en Comunicación y Negociación en un entorno multicultural.
9. **Saber gestionar con inteligencia preventiva** todo el circuito documental que forma parte del proceso de una compra y venta internacional.
10. **Compartir experiencias** en los distintos procesos de internacionalización con otros alumnos y alumnas del curso.
11. **Lograr una mayor seguridad** profesional a la hora de tener que afrontar nuevos proyectos de expansión empresarial vía: exportación, importación, inversión y proyectos públicos y privados.

## 5. Metodología de Aprendizaje

El curso de **Especialista en Comercio Internacional** está compuesto por **5 bloques temáticos** de materia internacional.

*La metodología de aprendizaje del curso se compone de las siguientes herramientas y recursos específicamente diseñados para optimizar el proceso de aprendizaje por parte del alumno/a:*

### 1. Módulos de Contenido Online con Transparencias Interactivas

Estudio progresivo y secuencial de toda la materia que permite dirigir empresas internacionales y en especial desarrollar operaciones internacionales de importación y de exportación de mercancías con el máximo grado de éxito posible.

### 2. Módulos de Contenido Online con Video clases de IACI®

Visionado de las video clases grabadas por el propio claustro de IACI, en formato de “píldoras formativas” de entre 15 y 25 minutos de duración cada una.

### 3. Módulos de Contenido Online con Videos temáticos de fuentes terceras

En aquellos apartados en los que se pueda disponer de acceso libre a videos externos de fuentes terceras (fiables y actualizadas) se le indica al alumno/a la vía de acceso a los mismos para su visionado.

## **GUÍA DIDÁCTICA**

### **CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL.**

Modalidad Online Tutorizada

#### **4. Actividades entregables. Casos prácticos propios de IACI.**

Resolución de casos prácticos aportados de manera adicional por el tutor del programa. **(Voluntario)**

#### **5. Casos prácticos de fuentes terceras.**

Resolución de casos prácticos en las propias transparencias interactivas aportados por fuentes terceras.

#### **6. Tutorización permanente (asíncrona) a través del FORO para la resolución de dudas y Consultas por parte del tutor/a**

Un foro activo las 24 horas a lo largo de todo el programa para poder plantear al tutor/a del curso las dudas y consultas pertinentes a la materia tratada en el curso.

#### **7. Tablón de anuncios.**

El alumno/a recibe toda la comunicación de la entidad educativa a través de mensajes en el tablón de anuncios denominado: AVISOS.

#### **8. Contacto directo con el Centro de Formación**

El alumno/a dispone de los datos de contacto del Centro de Formación: dirección postal, teléfono y correo electrónico.

## **6. Características específicas de la tutorización del alumno/alumna:**

**Todos los alumnos y alumnas pueden disponer del servicio de tutoría a través del FORO.**

1. **El tutor/a responderá** en el menor plazo posible, en todo caso en un plazo NO superior a 72 horas desde el momento en que el alumno/a plantea su duda en el FORO.

*\* (Salvo en aquellos casos en los que se produce una incidencia técnica causa sobrevenida o por fuerza mayor que le impiden al tutor/a responder en el plazo máximo estipulado).*

2. **El Foro** con las consultas y respuestas por parte del tutor/a es muy útil para todos los participantes del curso ya que seguramente las mismas dudas que tenga cada uno/a ya quedarán resueltas.

3. **Las consultas deben ceñirse** en todo caso a las materias tratadas en el curso.

**GUÍA DIDÁCTICA**  
**CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL.**  
Modalidad Online Tutorizada

## 7. Controles y Sistema de evaluación:

### 1. Test de autoevaluación continua.

Al trabajar las **transparencias interactivas**, las cuales se encuentran al principio de cada módulo, el alumno/a tiene la obligación de realizar **todos los test de autoevaluación** que contiene.

### 2. Test de autoevaluación final.

Después de los módulos principales, el participante debe realizar una prueba de aptitud. Dicha prueba, se puede realizar en cualquier momento con un máximo de **3 intentos**. Una vez iniciado la prueba esta misma se debe terminar seguidamente, no se puede parar para luego más tarde proseguir. El sistema registrará y tomará en consideración el Test de mejor puntuación.

Todos los TEST deben ser aprobados con un mínimo de **70% de acierto**.

Los TEST de evaluación se pueden realizar en el momento que estime oportuno/a el alumno/a, siempre y cuando sea, como muy tarde, **el día anterior a la fecha oficial de finalización del curso**.

### 3. Resolución y entrega de caso práctico (Voluntario).

Después de haber realizado y finalizado los módulos del curso, el participante puede de manera voluntaria **resolver y entregar** al tutor un caso práctico específico de la temática.

### 4. Visualización de todas las video clases disponible en el CAMPUS.

Las video clases son el principal recurso de aprendizaje del alumno/a. Para poder obtener el certificado de aptitud debe haber visionado el **80%** de los videos disponibles.

### 5. Realización de todas las encuestas de calidad después de finalizar el módulo.

Realizar todos los test de evaluación final de cada módulo es obligatoria.

## 8. Acceso al material del programa:

Desde la fecha de la inscripción formal al curso y obtención de las credenciales de acceso al CAMPUS IACI, el alumno/a tendrá acceso a **todos los recursos del programa** durante un plazo máximo de **90 días** (3 meses).

## GUÍA DIDÁCTICA

### CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL.

Modalidad Online Tutorizada

#### 9. Organización del curso:

1. FUNCIÓN INTERACTIVA - 1: **TABLÓN DE ANUNCIOS /AVISOS**
2. FUNCIÓN INTERACTIVA - 2: **FORO PERMANENTE DE DUDAS Y CONSULTAS**
3. **SISTEMA DE AYUDA** DE LA PLATAFORMA DEL CAMPUS IACI (Descargable)
4. **GUÍA DIDÁCTICA** DEL CURSO (Descargable)

#### 10. Formas para comunicarse con la comunidad educativa:

**IACI – Escuela Alemana de Comercio Internacional**

+ 34 – 954.54.64.29

instituto@iaci.es

**DIRECCIÓN ACADÉMICA**

⇒ [mikemosch@iaci.es](mailto:mikemosch@iaci.es)

+ 34 – 656.46.21.76

**SEDE DE LA ESCUELA ALEMANA DE COMERCIO INTERNACIONAL - IACI:**

**INSTITUTO ALEMÁN DE COOPERACIÓN E INNOVACIÓN**

AVDA. REPÚBLICA ARGENTINA, 24 – 2ª PLANTA

TORRE DE LOS REMEDIOS

E-41011 SEVILLA (SPAIN)

#### 11. Contenidos académicos del curso.

**Tema 1. LOS RIESGOS QUE SE ASUMEN EN LAS OPERACIONES DE IMPORTACIÓN COMO DE EXPORTACIÓN. MEDIDAS DE PREVENCIÓN. BARRERAS QUE DIFICULTAN EL LIBRE COMERCIO.**

- I. **Presentación Interactiva y Desarrollo del Módulo ‘Riesgos y Barreras en el Comercio Internacional’**
- II. **Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo.**
- III. **Video clases:**
  - 1- Introducción al análisis de riesgos en el Negocio Internacional

## **GUÍA DIDÁCTICA**

### **CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL.**

Modalidad Online Tutorizada

2. Análisis de riesgos. Fase PRE-OPERATIVA - 1
  3. Análisis de riesgos. Fase PRE-OPERATIVA - 2
  4. Análisis de riesgos. Fase PRE-OPERATIVA - 3
  5. Análisis de riesgos. Fase PRE-OPERATIVA - 4
  6. Análisis de riesgos. Medidas de Prevención - 1
  7. Análisis de riesgos. Medidas de Prevención - 2
  8. Análisis de riesgos. Medidas de Prevención - 3
  9. Introducción a las Barreras en el Comercio Internacional.
  10. Barreras Arancelarias y Barreras Técnicas - 1
  11. Barreras Arancelarias y Barreras Técnicas – 2
- **CASO PRACTICO - RIESGOS Y BARRERAS**
  - **SOLUCION CASO PRACTICO - ALUMNO**
  - **SOLUCION AL CASO PRACTICO - TUTOR**
  - **Test Evaluación Módulo 1 (Obligatorio)**
  - **Encuesta de Evaluación (Obligatoria)**

### **Tema 2. LA INVESTIGACIÓN COMERCIAL DE PAÍSES Y MERCADOS INTERNACIONALES. FUENTES DE INFORMACIÓN.**

- I. **Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo ‘Investigación comercial’**
- II. **Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo. Evaluación Final del Módulo.**
- III. **Documentación y material de apoyo didáctico.**
  - **CASO PRACTICO - INVESTIGACION DE MERCADOS INTERNACIONALES**
  - **SOLUCION CASO PRACTICO - ALUMNO**
  - **SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR**
  - **Test Evaluación Módulo 2 (Obligatorio)**
  - **Encuesta de Evaluación (Obligatoria)**



## **GUÍA DIDÁCTICA**

### **CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL.**

Modalidad Online Tutorizada

#### **Tema 3.1 LOS TÉRMINOS DE ENTREGA DE LAS MERCANCÍA. LOS INCOTERMS® 2010 y 2020.**

- I. Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 'Incoterms 2020®'**
- II. Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo. Evaluación Final del Módulo.**
- III. Video clases:**
  - 1 - Incoterms 2010 - Introducción
  - 2- Los eventos que cubren los Incoterms en el proceso de la compra - venta internacional
  - 3- Resumen de las Particularidades de los 11 Incoterms por grupos
  - 4- Grupo E, F y C de los Incoterms 2010
  - 5- Los grupos C y D de los Incoterms 2010.
    - **CASO PRACTICO - INCOTERMS**
    - **SOLUCION CASO PRACTICO - ALUMNO**
    - **SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR**
    - **Test Evaluación Módulo 3 (Obligatorio)**
    - **Encuesta de Evaluación (Obligatorio)**

#### **Tema 3.2 CÓMO ELABORAR LA DOCUMENTACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL PARA LAS OPERACIONES COMERCIALES DE IMPORT Y EXPORT**

- I. Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 'Documentación Comercial'**
- II. Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo. Evaluación Final del Módulo.**
- III. DOCUMENTACIÓN COMERCIAL EN INGLÉS**
- IV. Video clases:**
  1. La documentación comercial fase de PRE-OPERATIVA
  2. La documentación comercial fase de PRE-OPERATIVA: El contrato de compra-venta internacional
  3. La documentación comercial en función de los Riesgos
  4. La documentación comercial en función de los riesgos de importación

## GUÍA DIDÁCTICA

### CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL.

Modalidad Online Tutorizada

5. La documentación comercial en función de los riesgos de exportación
  6. La documentación comercial en función de los clientes y el país de venta
  7. El proceso documental en la compra-venta internacional
  8. Los plazos para la elaboración de los documentos
  9. Documento 1. La OFERTA COMERCIAL - 1ª parte
  10. La OFERTA COMERCIAL - 2
  11. La OFERTA COMERCIAL - 3
  12. Documento 2. La FACTURA PROFORMA - 1
  13. La FACTURA PROFORMA - 2
  14. Documento 3. La FACTURA COMERCIAL.
  15. Documento 4. El PACKING LIST.
- CASO PRACTICO - DOCUMENTACION COMERCIAL
  - SOLUCION CASO PRACTICO - ALUMNO
  - SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR
  - Test Evaluación Módulo 4. (Obligatorio)
  - Encuesta de Evaluación (Obligatorio)

### TEMA 3.3 LA CADENA LOGÍSTICA INTERNACIONAL. EL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT. OPERACIONES MARÍTIMAS, TERRESTRES Y AÉREAS. EL SEGURO INTERNACIONAL DE LAS MERCANCÍAS.

- I. **Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 'Logística Internacional'**
- II. **Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo. Evaluación Final del Módulo.**
- III. **Video clases:**
  1. INTRODUCCIÓN a la Logística Internacional
  2. Transporte Terrestre. TT Carretera 1
  3. Transporte Terrestre. TT por Carretera 2
  4. Transporte Terrestre. TT por Carretera 3
  - 5-Logística Internacional - Transporte Ferroviario

**GUÍA DIDÁCTICA**  
**CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL.**  
Modalidad Online Tutorizada

- 6-Logística Internacional - Transporte Aéreo
- 7-Logística Internacional - Transporte Marítimo 1
- 8-Logística Internacional - Transporte Marítimo Parte 2
- 9-Logística Internacional - Transporte Marítimo Parte 3
- 10-La teoría del Seguro
- 11-La teoría del Seguro 2
- 12 -Transporte Multimodal 1
- 13 -Transporte Multimodal 2
- **CASO PRÁCTICO - LOGÍSTICA INTERNACIONAL**
- **SOLUCION CASO PRÁCTICO - ALUMNO**
- **SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR**
- **1º Test Evaluación Logística Internacional (Obligatorio)**
- **2º Test Evaluación Logística Internacional (Obligatorio)**
- **Encuesta de Evaluación (Obligatorio)**

**TEMA 4. MARKETING ONLINE. ESTRATEGIAS DIGITALES. LOS MARKETPLACES, OPORTUNIDADES GLOBALES DE COMERCIO ELECTRÓNICO B2B Y B2C.**

- I. **Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 'Marketing Online'**
- II. **Vídeo clases:**

**1ª Parte: Marketing Digital**

- 1-Introducción al Marketing Digital de Comercio Internacional-Objetivos
- 2-Medios Digitales-Conceptos básicos 1º parte
- 3-Medios Digitales-Conceptos básicos 2º parte-CMS
- 4-Medios Digitales-Conceptos básicos 3º parte-Templates
- 5-Radiografía del ECommerce en el mundo
- 6-Consumidor digital

**2ª Parte. eCommerce**

- 1-Estrategia multicanal y multi-presencia
- 2-Tipología Mercados Digitales

**GUÍA DIDÁCTICA**  
**CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL.**  
Modalidad Online Tutorizada

3 - PMD 1

4- PMD 2

5 - PMD 3

6 - PMD 4

7 - PMD 5

8 - eCommerce 1

9 - eCommerce 2

10 - eCommerce 3

11 - eCommerce 4

12-AMAZON- 1

13-AMAZON- 2

14 - Alibaba

15 - Otros Marketplaces

- **Test Evaluación E-Commerce**
- **Encuesta de Evaluación**

**TEMA 5. NEGOCIAR CON CLIENTES Y PROVEEDORES INTERNACIONALES. LOS FACTORES DE ÉXITO EN UNA NEGOCIACIÓN MULTICULTURAL.**

- I. **Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo ‘Negociación Internacional’**
- II. **Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo.**  
**Evaluación Final del Módulo.**
- III. **Video clases:**
  1. El perfil Profesional del negociador internacional - 1
  2. El perfil Profesional - 2
  3. El perfil Profesional - 3
  4. El perfil Profesional - 4

**GUÍA DIDÁCTICA**  
**CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL.**  
Modalidad Online Tutorizada

5. El perfil Profesional - 5
  - 6- Estrategia de negociación de acuerdos tipo OEM (Fabricante de Equipo Original)
  - 7- Estrategia de negociación de acuerdos de "Distribución Internacional"
  - 8- Estrategia de negociación de acuerdos para la venta de productos industriales como de consumo
  - 9- Estrategia de negociación de acuerdos tipo proyectos llave en mano y venta de servicios empresariales
  10. La negociación con agentes comerciales 1
  - 11.-La negociación con agentes comerciales 2
  12. El contexto cultural en la negociación - Diferencia entre Contexto Alto y Bajo
  13. El contexto cultural - Otros aspectos para tener en cuenta
  14. Factores que distorsionan nuestro comportamiento en el proceso de la negociación 1
  15. Factores que distorsionan nuestro comportamiento en el proceso de la negociación 2
  16. El Proceso de la negociación - FASE PREVIA 1
  17. El Proceso de la negociación - FASE PREVIA 2
  18. El Proceso Fase 1 Pronunciamiento y Conexión
  19. El Proceso Fase 2 - Gaining
  20. El Proceso Fase 3 - CIERRE
  21. Cómo llevar a cabo una negociación exitosa con alemanes
  22. Cómo llevar a cabo una negociación exitosa con anglosajones
  23. Los estilos negociadores: escandinavo y latinoamericano
  24. Cómo negociar en países árabes e islámicos
  25. Cómo negociar con norteamericanos
  26. Tácticas de negociación. Las 6 primeras tácticas.
  27. Tácticas de negociación. Las 8 últimas tácticas
- **Test Negociación Internacional (Obligatorio)**
  - **Encuesta de Evaluación (Obligatoria)**

**GUÍA DIDÁCTICA**  
**CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL.**  
Modalidad Online Tutorizada

## 12. PRECIO Y FACILIDADES DE PAGO:

### Promoción especial:

El precio PVP especial del curso online de ‘Especialización en Comercio Internacional’ es de sólo **399€** por cada alumno/a que lo realice.

### Formas de pago y financiación del 100% del importe:

1. Mediante pago único ANTES de la iniciación del curso.
2. **Financiado hasta en 24 meses el 100% del importe** a través de PAGANTIS – ‘Paga más tarde’. Opción elegible sólo dentro del carrito de la compra. Operación dependiente siempre de la aprobación por parte de la entidad financiera.

### Medios de pago:

1. Transferencia bancaria
2. ‘Paypal’ (vía tienda online)
3. TPV (vía tienda online)

### Datos Bancarios para ingresos o transferencias

IBAN: ES81 0049 5854 31 2916082548

INSTITUTO ALEMÁN DE COMERCIO INTERNACIONAL, SLU

Concepto: “Curso de Especialización en Comercio Internacional” + NOMBRE

Oferta válida hasta el 31 de diciembre de 2020