



INSTITUTO SUPERIOR DE
FORMACIÓN PROFESIONAL

SAN ANTONIO
UCAM

0824–NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL

Ciclo Formativo de Grado Superior (LOE)





Índice

Negociación Internacional	3
Breve descripción del módulo.	3
Requisitos Previos	4
Competencia General.....	4
Competencias específicas:.....	4
Cualificación profesional:.....	5
Objetivos generales del ciclo formativo:	5
Resultados de aprendizaje	6
Metodología	7
Contenidos	8
Temporalización general.....	13
Relación con otras asignaturas del Plan de Estudios.....	13
Sistema de evaluación	13
Criterios de Evaluación.....	15
Recomendaciones para el estudio.....	18
Material necesario	18
Tutorías	18
Bibliografía.....	18
Webs relacionadas	19

Negociación Internacional

Módulo: **Profesional**

Código: **0824**

Materia: **Negociación Internacional.**

Carácter: **Obligatorio**

Nº de créditos: **6 ECTS- 90 Horas**

Unidad Temporal: **Segundo Curso/ Anual**

Breve descripción del módulo.

El módulo de Negociación Internacional es un módulo profesional presente en el ciclo formativo de Técnico Superior en Comercio Internacional. Éste está regulado por el RD 1574/2011, de 4 de noviembre, por el que se establece el título de formación profesional de Técnico Superior en Comercio Internacional y fijan sus enseñanzas mínimas, así como por la Orden de 20 de diciembre de 2013, de la Consejería de Educación, Universidades y Empleo, que desarrolla el currículo de dicho título en el ámbito de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.

Este módulo profesional contiene la formación necesaria para desempeñar las funciones relacionadas con la negociación y ejecución de las operaciones de contratación mercantil internacional de productos y servicios, tales como:

- Identificación de clientes, agentes y proveedores potenciales, que sean necesarios para conseguir los objetivos comerciales de la empresa.
- Contacto y relación con los clientes, agentes y proveedores, según las características, costumbres y protocolos empresariales internacionales.
- Participación en los procesos de negociación de los contratos internacionales.
- Elaboración de los contratos y documentos accesorios necesarios, cumpliendo con la normativa contractual internacional.
- Control y supervisión del desarrollo y cumplimiento de las condiciones pactadas en los contratos mercantiles internacionales.

Las actividades profesionales asociadas a esta función se aplican en:

- La elaboración de informes de clientes, agentes y proveedores potenciales.
- La asistencia y el asesoramiento en los procesos de negociación contractual.

- La realización de ofertas en licitaciones y concursos internacionales.
- La atención a reclamaciones de clientes y proveedores.

Requisitos Previos

No existen requisitos previos para la realización de esta asignatura.

Competencia General

La Competencia general del alumnado del Ciclo Formativo de Técnico Superior en Comercio Internacional consiste en planificar y gestionar los procesos de importación/exportación e introducción/expedición de mercancías, aplicando la legislación vigente, en el marco de los objetivos y procedimientos establecidos.

Competencias específicas:

En el presente módulo el alumno adquirirá las siguientes competencias profesionales, personales y sociales, de las citadas en el RD 1574/2011, que regula el título de Técnico Superior en Comercio Internacional:

- ✓ Identificar y contactar con clientes y proveedores, gestionando los contratos mercantiles internacionales y controlando y supervisando el desarrollo y evolución de las ventas, para asegurarse del cumplimiento de las condiciones contractuales pactadas.
- ✓ Adaptarse a las nuevas situaciones laborales, manteniendo actualizados los conocimientos científicos, técnicos y tecnológicos relativos a su entorno profesional, gestionando su formación y los recursos existentes en el aprendizaje a lo largo de la vida y utilizando las tecnologías de la información y la comunicación.
- ✓ Resolver situaciones, problemas o contingencias con iniciativa y autonomía en el ámbito de su competencia, con creatividad, innovación y espíritu de mejora en el trabajo personal y en el de los miembros del equipo.
- ✓ Organizar y coordinar equipos de trabajo con responsabilidad, supervisando el desarrollo del mismo, manteniendo relaciones fluidas y asumiendo el liderazgo, así como aportando soluciones a los conflictos grupales que se presenten.
- ✓ Comunicarse con sus iguales, superiores, clientes y personas bajo su responsabilidad, utilizando vías eficaces de comunicación, transmitiendo la información o conocimientos adecuados y respetando la autonomía y competencia de las personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.

- ✓ Generar entornos seguros en el desarrollo de su trabajo y el de su equipo, supervisando y aplicando los procedimientos de prevención de riesgos laborales y ambientales, de acuerdo con lo establecido por la normativa y los objetivos de la empresa.
- ✓ Supervisar y aplicar procedimientos de gestión de calidad, de accesibilidad universal y de “diseño para todos”, en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.
- ✓ Realizar la gestión básica para la creación y funcionamiento de una pequeña empresa y tener iniciativa en su actividad profesional con sentido de la responsabilidad social.
- ✓ Ejercer sus derechos y cumplir con las obligaciones derivadas de su actividad profesional, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente, participando activamente en la vida económica, social y cultural.

Cualificación profesional:

El presente módulo no permite alcanzar ninguna cualificación y unidad de competencia completa del Catálogo de Cualificaciones Profesionales incluidas en el Título.

Objetivos generales del ciclo formativo:

Los objetivos generales del ciclo formativo a los que este módulo profesional permite conseguir son los siguientes:

- Consultar bases de datos y publicaciones y utilizar medios y sistemas de comunicación, valorando los diferentes factores de riesgo, para identificar y contactar con clientes y proveedores.
- Participar en las diferentes fases que definen un acuerdo contractual de carácter internacional, realizando ofertas, identificando la normativa de contratación internacional y formalizando los documentos necesarios, para gestionar los contratos mercantiles internacionales.
- Analizar y utilizar los recursos y oportunidades de aprendizaje relacionados con la evolución científica, tecnológica y organizativa del sector y las tecnologías de la información y la comunicación, para mantener el espíritu de actualización y adaptarse a nuevas situaciones laborales y personales.
- Desarrollar la creatividad y el espíritu de innovación para responder a los retos que se presentan en los procesos y en la organización del trabajo y de la vida personal.



- Tomar decisiones de forma fundamentada, analizando las variables implicadas, integrando saberes de distinto ámbito y aceptando los riesgos y la posibilidad de equivocación en las mismas, para afrontar y resolver distintas situaciones, problemas o contingencias.
- Desarrollar técnicas de liderazgo, motivación, supervisión y comunicación en contextos de trabajo en grupo, para facilitar la organización y coordinación de equipos de trabajo.
- Aplicar estrategias y técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a la finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia en los procesos de comunicación.
- Evaluar situaciones de prevención de riesgos laborales y de protección ambiental, proponiendo y aplicando medidas de prevención, personales y colectivas, de acuerdo con la normativa aplicable en los procesos de trabajo, para garantizar entornos seguros.
- Identificar y proponer las acciones profesionales necesarias, para dar respuesta a la accesibilidad universal y al “diseño para todos”.
- Identificar y aplicar parámetros de calidad en los trabajos y actividades realizados en el proceso de aprendizaje, para valorar la cultura de la evaluación y de la calidad y ser capaces de supervisar y mejorar procedimientos de gestión de calidad.
- Utilizar procedimientos relacionados con la cultura emprendedora, empresarial y de iniciativa profesional, para realizar la gestión básica de una pequeña empresa o emprender un trabajo.
- Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales, participar como ciudadano democrático.

Resultados de aprendizaje

El alumnado será capaz de:

1. Seleccionar clientes y/o proveedores potenciales de las fuentes de información, analizando sus condiciones comerciales.
2. Establecer procesos de comunicación según los protocolos empresariales y costumbres del país, utilizando los medios y sistemas adecuados.



3. Diseñar el proceso de negociación con clientes y/o proveedores, proponiendo los términos más ventajosos para la organización.
4. Interpretar la normativa y los usos habituales que regulan la contratación internacional, analizando su repercusión en las operaciones de comercio internacional.
5. Elaborar los contratos asociados a los procesos de negociación, aplicando la normativa, usos y costumbres internacionales.
6. Planificar el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales, obteniendo información de los agentes intervinientes.

Metodología

Algunas de las características de la metodología que se va a emplear para lograr un correcto desarrollo de la asignatura son:

- El profesor introducirá los contenidos propios del tema, pidiendo la colaboración y el trabajo del alumno para buscar ejemplos relacionados con la materia tratada, siempre dentro del ámbito o sector del comercio internacional.
- El alumno realizará como trabajo autónomo, una vez expuestos los contenidos, casos prácticos y/o esquemas/resúmenes de cada tema.
- Se promoverá el **trabajo en equipo** mediante la realización de prácticas y trabajos en grupo.
- Casi todas las actividades diseñadas implican **participación**, la mayor parte de las veces en equipo, y en ocasiones en debates con la directa participación de todo el grupo-clase. Se realiza una actividad previa en la que el profesor expone la forma correcta de realizar los debates.
- Muchas de las decisiones deben tomarse por mayoría, teniendo en cuenta las propuestas hechas con anterioridad, de forma individual o en grupo.
- En las actividades grupales y en los debates de tipo general se propiciará un clima de tolerancia y de respeto hacia las ideas ajenas.

La concreción de las experiencias de trabajo dentro y fuera del aula, se realiza desde una fundamentación teórica abierta y de síntesis, buscando la alternancia entre los dos grandes tipos de estrategias: expositivas y de indagación. Estas estrategias se materializarán en técnicas como:

- Cumplimentación de los diversos documentos administrativos y económicos propios de la empresa.
- Elaboración de esquemas y mapa conceptuales, para representar las ideas fundamentales de los diversos temas.
- Estudios de casos prácticos, con resolución según la normativa vigente.
- El coloquio y el debate.
- Valoración del trabajo en equipo como medio de aprendizaje, de relación y de respeto.
- Búsqueda de información significativa en materiales impresos, audiovisuales, informáticos así como en Internet, para fundamentar sus opiniones.
- Uso del procesador de textos y del corrector ortográfico como herramientas para una planificación más eficaz de los trabajos escritos.

Contenidos

En virtud de lo dispuesto en el RD 1574/2011 y en la Orden de 20 de diciembre de 2013, de la Consejería de Educación, Universidades y Empleo De la Región de Murcia, los contenidos del módulo profesional de Negociación Internacional son

a) Selección de clientes y/o proveedores potenciales:

- Instrumentos promocionales de apoyo a la exportación.
- La Unión Europea y terceros países.
- Organismos internacionales y regionales.
- Factores de riesgo internos: cliente y/o proveedor.
- Factores de riesgo externos: coyuntura y/o mercado.
- Licitaciones y concursos internacionales.
- Selección de proveedores.
- Selección de clientes.
- Selección de agentes e intermediarios.
- Utilización de bases de datos.
- Sistemas de CMR y ERP.

b) Establecimiento del proceso de comunicación en las relaciones internacionales:

- Fuentes de información sobre comercio internacional.
- Identificación de organismos e instituciones que facilitan información.
- Medios y sistemas de comunicación internacionales:
 - Telefónico.

Online.

Correo convencional.

Correo electrónico.

- Nuevas tecnologías de la información y comunicación.
- La comunicación verbal.
- La comunicación no verbal.
- La entrevista.
- Las relaciones públicas.
- Protocolo internacional.

c) Diseño del proceso de negociación con clientes y/o proveedores internacionales:

- Preparación de la negociación internacional.
- El margen de la negociación.
- Desarrollo de la negociación internacional.
- Etapas del proceso de negociación:
 - La toma de contacto.
 - La preparación.
 - El encuentro.
 - La propuesta.
 - La discusión.
 - El cierre.
- Consolidación de la negociación internacional.
- Técnicas de negociación internacional.
- Diferencias entre negociación nacional e internacional.
- Elementos culturales en la negociación internacional.
- Estilos nacionales de negociación comercial en diferentes países: anglosajón, francés, alemán, nipón, chino, norteamericano, hispanoamericano y árabe, entre otros.
- Factores de éxito en una negociación internacional.
- Utilización de procesadores de texto.
- Programas de presentaciones gráficas.

d) Interpretación de la normativa y usos habituales que regulan la contratación internacional:

- Regulación de la compraventa internacional.
- Instrumentos de armonización: Lex Mercatum.
- Principios Unidroit. Convenios de Viena y Roma.
- Leyes modelo.
- Unificación del derecho y otros.
- Convenios internacionales.

- Reglas de la Cámara de Comercio Internacional.
- Los Incoterms.
- El arbitraje internacional.

e) Elaboración de contratos internacionales:

- El contrato de compraventa internacional.
- Estructura del contrato de compraventa internacional.
- Modalidades del contrato de compraventa internacional.
- Los contratos de intermediación comercial.
- Los contratos de cooperación empresarial.
- El contrato de suministro.
- Los contratos de prestación de servicios y resultado.
- Contratación mediante concursos o licitaciones internacionales.
- Extinción de los contratos.
- Usos habituales en los modelos de contratación internacional.

f) Planificación del desarrollo y control de los acuerdos contractuales internacionales:

- Organización de operaciones de compraventa internacional.
- Técnicas de motivación, perfeccionamiento y temporalización de la red de ventas.
- Técnicas de motivación de agentes comerciales, distribuidores y proveedores internacionales.
- Técnicas de perfeccionamiento y temporalización de agentes comerciales, distribuidores y proveedores internacionales.
- Ratios de control de operaciones internacionales.
- Control de calidad de operaciones internacionales.
- Informes de seguimiento de operaciones internacionales.
- Sistemas de información y control de incidencias en operaciones de control internacional.

Estos contenidos se dividirán en las siguientes unidades de trabajo:

U. 1- NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. Preparación de la negociación internacional
 - 1.1. Análisis del proceso
 - 1.2. Planificación de la negociación
 - 1.3. Componentes básicos de la negociación
 - 1.4. Fases que configuran la negociación
2. Desarrollo de la negociación internacional
3. Técnicas de la negociación internacional
4. Consolidación de la negociación internacional
5. Estilos de negociación comercial

U. 2- TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES COMERCIALES

1. Los procesos de comunicación y las relaciones comerciales
 - 1.1. Etapas, canales y medios
 - 1.2. Proceso de comunicación con el cliente
 - 1.3. La importancia del servicio al cliente
 - 1.4. Las necesidades de los clientes
 - 1.5. Calidad del servicio: satisfacción del cliente
 - 1.6. Atención a los medios de comunicación
2. Tipos de comunicación
 - 2.1. Comunicaciones selectivas: Marketing directo y telemarketing
 - 2.2. Comunicaciones personales: venta personal
 - 2.3. Comunicaciones masivas: publicidad y promoción
3. Actitudes y técnicas en la comunicación
 - 3.1. Coherencia comunicativa e imagen corporativa. Función e importancia
 - 3.2. Medios y equipos. Innovaciones tecnológicas aplicadas a la comunicación
 - 3.3. Autoconocimiento y desarrollo personal. Habilidades de comunicación
4. La información telefónica y presencial. Transmisión y recepción de mensajes
5. La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales
6. La comunicación escrita en el comercio internacional
7. Relaciones públicas en el comercio internacional
8. Internet como instrumento de comunicación
 - 8.1. Comercio electrónico: el B2B y el B2C
9. Fuentes de Información sobre Comercio Internacional. Organismos e Instituciones.

U. 3- EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. Regulación de la compraventa internacional
 - 1.1. La contratación internacional
 - 1.2. Requisitos básicos de todo contrato
 - 1.3. Fuentes normativas y usos en la contratación internacional
 - 1.4. La oferta en el comercio internacional
 - 1.5. Importancia y dificultades de la contratación internacional
 - 1.6. Cláusulas más habituales en el contrato internacional
 - 1.7. Clausulado general de un contrato
 - 1.8. Tipología contractual
2. Reglas de la Cámara de Comercio Internacional de Paris
3. El contrato de compraventa internacional



U. 4- LOS CONTRATOS DE INTERMEDIACIÓN INTERNACIONAL

1. Intermediación comercio internacional
 - 1.1. Contrato de distribución
 - 1.2. Contrato de agencia
 - 1.3. Contrato de mediación o corretaje
 - 1.4. Contrato de comisión
2. Contrato de agencia
 - 2.1. Elementos del contrato
 - 2.2. Riesgos
3. Contrato de distribución
 - 3.1. Diferencias con el contrato de agencia
 - 3.2. Función de distribución
 - 3.3. Conclusiones
4. Selección de agentes y/o distribuidores en el exterior
 - 4.1. Especial referencia de la forma de acceso al mercado con medios de pago
 - 4.2. Diferentes tipos de intermediarios
 - 4.3. Ventajas de la distribución por medio de intermediarios
 - 4.4. Inconvenientes de la distribución por medio de intermediarios
 - 4.5. Los agentes y distribuidores

U. 5- OTRAS MODALIDADES CONTRACTUALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Contrato de transferencia tecnológica
2. Contrato de Joint Venture
3. Contrato de franquicia

U.6- EL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

1. Vías de prevención y resolución de conflictos derivados del contrato
 - 1.1. El arbitraje comercial internacional
 - 1.2. La resolución de conflictos internacionales
2. Principales organismos arbitrales
 - 2.1. Marco legal e institucional del arbitraje comercial internacional
 - 2.2. Funciones de la CCI
 - 2.3. Otras cortes arbitrales
3. El procedimiento arbitral internacional
 - 3.1. Concepto de arbitraje comercial internacional
 - 3.2. Ventajas y características del arbitraje comercial internacional

Temporalización general.

Los contenidos del módulo, divididos en Unidades de Trabajo, tendrán la siguiente temporalidad:

- Primera evaluación:
 - U. 1. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL. (15 horas).
 - U. 2. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES COMERCIALES. (15 horas)
 - U. 3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL. (15 horas).
- Segunda evaluación:
 - U. 4. LOS CONTRATOS DE INTERMEDIACIÓN INTERNACIONAL. (15 horas).
 - U. 5. OTRAS MODALIDADES CONTRACTUALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL. (15 horas).
 - U. 6. EL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL. (15 horas).

Relación con otras asignaturas del Plan de Estudios

El presente módulo tiene relación con la mayoría de las asignaturas del presente ciclo formativo, pero esencialmente con los siguientes módulos:

- Financiación Internacional.
- Medios de Pago Internacionales.
- Gestión administrativa del Comercio Internacional.
- Formación en centros de trabajo.
- Proyecto de Comercio Internacional.

Sistema de evaluación

Procedimientos de evaluación, principios generales:

- 1- La evaluación no la entendemos, como una planificación rígida y sin posibilidades de cambio, sino que, por el contrario, deben hacerse las oportunas adaptaciones curriculares que tengan en cuenta, entre otras, las siguientes variables:
 - a) La distinta capacidad de los alumnos/as.
 - b) Factores externos de todo tipo que pueden incidir en el desarrollo normal del Curso, tales como pérdidas de clase por diversas causas, situaciones personales de los alumnos/as que puedan incidir en su rendimiento.

- 2- La evaluación de las capacidades a alcanzar por el alumno se realizará de forma continua, realizando prácticas, autoevaluaciones y pruebas escritas y orales.

Al finalizar cada Unidad de Trabajo se realizará un caso práctico y/o una autoevaluación tipo test y/o un resumen o esquema de la misma.

Cada dos o tres unidades de trabajo se realizará una prueba escrita, compuesta por preguntas teórico-prácticas. En caso de superar este examen o prueba escrita, el alumno eliminará dicha materia, en caso de no superarla tendrán derecho a su recuperación, respetándose los aprendizajes superados, en el caso de haber realizado varias pruebas.

Para el caso de que no asista lo suficiente a clase y pierda la evaluación continua, el alumno irá a la evaluación final con toda la materia del módulo, debiendo presentar además las prácticas realizadas a lo largo de todo el curso para poder aprobar.

- 3- La expresión de la calificación final será de acuerdo con la normativa teniendo en cuenta esta distribución porcentual:
- Pruebas escritas (70%)
 - Prácticas, autoevaluaciones y casos prácticos (20%)
 - Participación y comportamiento (10%)

Siendo necesaria la obtención de un aprobado para realizar la media de las pruebas escritas, prácticas, participación y comportamiento y así superar la asignatura.

El sistema de calificaciones será con la siguiente valoración:

Suspenso: 0-4,9

Aprobado: 5-6,9

Notable: 7-8,9

Sobresaliente: 9-10

Los alumnos/as que no hayan alcanzado los mínimos exigibles, en alguna unidad didáctica, realizarán ejercicios de refuerzo, pudiendo hacerse alguna prueba individual o colectiva de recuperación si fuera preciso.

Pérdida de evaluación continua:

Cuando se hayan superado el número de faltas correspondientes al 30% del total de horas, se perderá la posibilidad de la evaluación continua, teniendo que presentarse el alumno a superar el módulo en el examen final de Marzo/Junio.

Para los alumnos cuyas faltas de asistencia estén debidamente justificadas o cuya incorporación al centro se produzca una vez iniciado el curso, los departamentos elaborarán un programa de recuperación de contenidos, así como la adaptación de la evaluación a las circunstancias especiales del alumno.

Aquellos alumnos/as que hayan perdido la evaluación continua tendrán derecho a realizar una prueba objetiva teórico-práctica de carácter global a la finalización del curso, conducente a evaluar los resultados de aprendizaje y los criterios de evaluación establecidos para este módulo.

- Prueba teórico práctica que supondrá el 70% de la nota final.
- Entrega de las prácticas realizadas a lo largo del curso, u otras específicas diseñadas a tal efecto, que supondrá el 30% de la nota final

Criterios de recuperación

La recuperación de los contenidos que no se hayan superado en marzo se realizará en una convocatoria extraordinaria en el mes de junio. El contenido de cada recuperación, tanto teórico como práctico será semejante al de la evaluación que se pretende recuperar.

El alumno deberá presentar todos los trabajos o fichas que no haya entregado en la evaluación. Esta condición es indispensable para presentarse a las pruebas teórica y práctica

Todas las pruebas que se realicen durante el curso, serán en “convocatoria única”, es decir, ningún alumno podrá pedir que se le haga a él aparte la prueba, alegue la causa que alegue, dado que la propia dinámica de la asignatura impediría el normal desarrollo del curso, por otra parte la realización de las recuperaciones impiden que ese alumno se vea perjudicado por esta decisión

Criterios de Evaluación.

Los criterios de evaluación del presente módulos son los siguientes:

El alumno:

- ✓ Se han utilizado las técnicas adecuadas de búsqueda y selección de clientes y/o proveedores internacionales.
- ✓ Se han identificado los principales riesgos internos y externos en las operaciones comerciales internacionales, atendiendo a la rentabilidad y seguridad de la actuación comercial.
- ✓ Se han identificado los términos y condiciones comerciales que deben cumplir los clientes y/o proveedores internacionales.
- ✓ Se han seleccionado agentes, intermediarios, clientes y/o proveedores corporativos, en función de los objetivos marcados por la organización.
- ✓ Se han confeccionado ficheros maestros de clientes y/o proveedores internacionales a partir de la aplicación informática de gestión de la relación con clientes.
- ✓ Se han elaborado informes de la selección de clientes y/o proveedores internacionales en soportes informáticos.



- ✓ Se han actualizado las bases de datos y los ficheros de clientes y/o proveedores de forma periódica, según procedimientos basados en la seguridad y la confidencialidad.
- ✓ Se han identificado las partes que componen los pliegos de condiciones y las ofertas comerciales en los concursos y licitaciones internacionales.
- ✓ Se han reconocido las técnicas más utilizadas en las relaciones de comunicación internacional.
- ✓ Se han identificado las principales normas de comunicación verbal y no verbal de las diversas culturas.
- ✓ Se han planificado las fases que componen una entrevista personal.
- ✓ Se han elaborado documentos escritos basados en propuestas de información por parte de un cliente, agente o proveedor en el que se observe el tratamiento adecuado al país.
- ✓ Se ha simulado una conversación telefónica con un cliente, agente o proveedor, utilizando técnicas de comunicación adecuadas a la situación y al interlocutor.
- ✓ Se han elaborado documentos con los puntos clave que hay que tratar en una reunión con un cliente, agente o proveedor.
- ✓ Se han utilizado soportes informáticos o de nuevas tecnologías para la elaboración y transmisión de documentos comerciales.
- ✓ Se han utilizado las nuevas tecnologías de la información y comunicación en los procesos de comunicación con operadores internacionales.
- ✓ Se han identificado los factores esenciales que conforman la oferta y demanda de productos y/o la prestación de servicios en operaciones internacionales.
- ✓ Se han programado las diferentes etapas del proceso de negociación en una operación de compraventa internacional.
- ✓ Se han utilizado las principales técnicas de negociación internacional en las operaciones de compraventa internacional.
- ✓ Se ha utilizado la terminología comercial habitual en el ámbito internacional en las operaciones de compraventa internacional.
- ✓ Se han conocido las características más relevantes de los negociadores de diferentes culturas.
- ✓ Se ha elaborado un plan para iniciar negociaciones en el que se tenga en cuenta la idiosincrasia, normas, protocolo y costumbres del país del cliente y/o proveedor.
- ✓ Se han definido los principales parámetros y los límites máximos y mínimos que configuran una oferta presentada a clientes internacionales.
- ✓ Se han realizado informes que recojan los acuerdos de la negociación, utilizando programas y medios informáticos.
- ✓ Se han identificado las fuentes jurídicas que regulan la contratación internacional.



- ✓ Se ha caracterizado el valor jurídico de los convenios internacionales, de los organismos internacionales y de los usos uniformes en la contratación internacional.
- ✓ Se ha identificado la terminología jurídica utilizada y la normativa mercantil que regula los contratos internacionales de compraventa.
- ✓ Se han analizado las condiciones y obligaciones derivadas de la utilización de los Incoterms en las operaciones de comercio internacional.
- ✓ Se han identificado las partes y elementos de un contrato de compraventa internacional, diferenciando las cláusulas facultativas de las obligatorias.
- ✓ Se han caracterizado las teorías de derecho internacional que solucionan los conflictos derivados de las condiciones establecidas en los contratos internacionales.
- ✓ Se han valorado las ventajas de utilizar las cláusulas de arbitraje internacional en la resolución de conflictos de comercio internacional.
- ✓ Se han analizado las características generales que regulan los concursos y licitaciones internacionales.
- ✓ Se han identificado los modelos documentales utilizados en la negociación de operaciones comerciales internacionales.
- ✓ Se han elaborado las cláusulas de un precontrato de una operación comercial internacional, aplicando la normativa de contratación internacional.
- ✓ Se han identificado los derechos y obligaciones derivados de la inclusión del Incoterm acordado en el contrato de compra venta internacional.
- ✓ Se han identificado los distintos tipos de contratos mercantiles internacionales que se utilizan.
- ✓ Se han caracterizado los modelos documentales que representan los contratos mercantiles internacionales.
- ✓ Se ha confeccionado el contrato adecuado a la operación comercial internacional.
- ✓ Se han utilizado aplicaciones informáticas en la redacción de las cláusulas tipo del contrato mercantil internacional.
- ✓ Se ha organizado el proceso de control de la fuerza de ventas/distribuidores/agentes comerciales, utilizando sistemas de comunicación e información.
- ✓ Se han identificado problemas, oportunidades y tendencias del mercado.
- ✓ Se han caracterizado los informes de clientes, proveedores, prescriptores, agentes comerciales y/o distribuidores mediante programas informáticos.
- ✓ Se han elaborado ratios específicos de evolución y rentabilidad de las ventas, utilizando programas informáticos específicos.
- ✓ Se han elaborado planes de actuación que induzcan a la motivación, perfeccionamiento y metodología de la fuerza de ventas propia o de distribuidores.

- ✓ Se han definido los métodos relevantes de control en el desarrollo y ejecución de los procesos de comercialización internacional.
- ✓ Se ha definido el proceso de control que deben seguir los pedidos realizados por los clientes, utilizando sistemas y programas informáticos.
- ✓ Se ha definido el proceso de control que deben seguir los pedidos y servicios realizados a un proveedor internacional, utilizando sistemas y programas informáticos.
- ✓ Se han identificado las incidencias más comunes que se pueden originar en los procesos de compraventa internacional.

Recomendaciones para el estudio

Actitud abierta a la reflexión y al diálogo constructor de nuevo conocimiento.

Material necesario

A los alumnos/as se les facilitará información y material de apoyo para la correcta interpretación de los temas a impartir, incluyéndose entre los mismos: Fotocopias de libros, de textos legales, guías, fotocopias de casos prácticos, de recortes de prensa, etc.

Los alumnos/as deberán aportar al aula y panel informativo, recortes de prensa relativos a los bloques que componen la programación y documentos que en su entorno profesional y familiar pudieran tener sobre temas a trabajar.

Revistas de diversos temas monográficos de interés para la asignatura: Boletines Informativos de Instituciones, Organismos Oficiales, etc.

Tutorías

En las tutorías de la asignatura se perseguirán los siguientes objetivos:

- Profundizar en los contenidos de la asignatura.
- Poner en práctica los conocimientos adquiridos a lo largo de la asignatura mediante la realización de tareas complementarias, de recuperación y/ o de refuerzo.
- Proceder al acompañamiento del alumnado en su proceso de enseñanza-aprendizaje.

Bibliografía

Básica:

CENTRO DE ESTUDIOS ADAMS (2014). Negociación y compraventa internacional. Madrid: Ediciones Valbuena
Apuntes del profesor.

Artículos y Lecturas.

Complementaria:

VILARIÑO PINTOS, E. Teoría de la negociación internacional

ROGER E. AXTELL (1993). Gestos. Barcelona: Editorial Iberia, SA.

JOSE LUIS JEREZ RIESCO (2007). Comercio Internacional. Madrid: ESIC Editorial, Sep 21.

DELISAU, S. (1986). Las comunicaciones escritas en la empresa. Barcelona: Vecchi.

FLETCHER, J.; GOWING, D. (1988). The Business guide to Effective Writing. Londres: Kogan Page Ltd. Versión castellana: La comunicación escrita en la empresa. Bilbao: Deusto.

M. MEDINA DE LEMUS (2000). Contratos de Comercio Exterior. Doctrina y Formularios, Ed. Dykinson.

HANS VAN HOUTTE (2002). The Law of International Trade, Londres: Sweet & Maxwell

A. GARCÍA HERRERA (2006). La duración del contrato de distribución exclusiva. Valencia: Ed. Tirant lo Blanch

A.L. Calvo Caravaca, J. Carrascosa Fernández (2006). Curso de Contratación Internacional, 2º Ed. Madrid: Editorial Colex

ESPLUGUES MOTA C; HARGAIN D. (2005). Derecho del comercio internacional.

CCI. Incoterms 2000: Reglas oficiales para la interpretación de los términos de comercio. Paris, Francia. Cámara Internacional de Comercio, Publicación No.560, Edición 2000.

CCI. Incoterms 2010: Reglas oficiales para la interpretación de los términos de comercio. Paris, Francia. Cámara Internacional de Comercio

Webs relacionadas

www.plancameral.org (Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España).

www.camaras.org (Consejo Superior de Cámaras de Comercio. Amplia información sobre Comercio Exterior y otros).

<http://www.comercio.es> (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio).



<http://www.comercio.mityc.es> (Secretaría de Estado de Comercio Exterior).

<http://www.mcx.es> (Política comercial española).

www.ipyme.org (Constitución empresas. Diagnóstico de empresas).

www.icex.es (Instituto Español de Comercio Exterior).

www.europa.eu (Directorio de la Unión Europea).

www.wto.org (Organización Mundial del Comercio. Negociación y contratación internacional)

www.reingex.com (Los precios en el Comercio Internacional).

www.unctad.org (Información sobre el mercado mundial).

www.marketingteacher.com

www.tutor2u.com