

## NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL



**Área:** Sin clasificar  
**Modalidad:** Teleformación  
**Duración:** 100 h  
**Precio:** Consultar

[Curso Bonificable](#)  
[Contactar](#)  
[Recomendar](#)  
[Matricularme](#)

### 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

UD1. Negociación de operaciones de comercio Internacional.

- 1.1. Preparación de la negociación internacional.
- 1.2. Desarrollo de la negociación internacional.
- 1.3. Técnicas de la negociación internacional.
- 1.4. Consolidación de la negociación internacional.
- 1.5. Estilos de negociación comercial.

UD2. Técnicas de comunicación y relaciones comerciales Internacionales.

- 2.1. Los procesos de comunicación y las relaciones comerciales.
- 2.2. Tipos de comunicación.
- 2.3. Actitudes y técnicas en la comunicación.
- 2.4. La información telefónica y presencial. Transmisión y recepción de mensajes.
- 2.5. La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales.
- 2.6. La comunicación escrita en el comercio internacional.
- 2.7. Relaciones públicas en el comercio internacional.
- 2.8. Internet como instrumento de comunicación.

UD3. El contrato de compraventa Internacional.

- 3.1. Regulación de la compraventa internacional.
- 3.2. Reglas de la Cámara de Comercio Internacional de París.
- 3.3. El contrato de compraventa internacional.

UD4. Los contratos de intermediación comercial.

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

UD5. Otras modalidades contractuales en el comercio internacional.

- 5.1. Contrato de transferencia tecnológica.
- 5.2. Contrato de joint venture.
- 5.3. Contrato de franquicia.

UD6. El arbitraje comercial internacional.

6.1. Vías de prevención y resolución conflictos derivados del contrato.

6.2. Principales organismos arbitrales.

6.3. El procedimiento arbitral internacional.