



Aspectes estratègics i operatius del comerç internacional

Una visió general per a professionals i directius

Codi 03100810

Objectius

- Introduir-se i millorar els coneixements en comerç internacional.
- Adquirir coneixements estratègics i operatius en el comerç internacional, amb l'objectiu de poder plantejar l'estratègia a seguir en cada una de les empreses i per gestionar l'operativa internacional.

Destinataris

El programa va dirigit a tots aquells gerents i/o directius implicats en tasques internacionals de petites i mitjanes empreses, que vulguin actualitzar i millorar els seus coneixements en aquesta matèria.

També s'adreça a comandaments entremetjors i administratius que vulguin tenir una visió global del comerç internacional i una expertesa operativa en la gestió del departament internacional.

Metodologia

- Exposició dels continguts conceptuals.
- Estudi, treball i debat de casos pràctics, amb l'objectiu de consolidar els continguts conceptuals apresos i adquirir experiència.
- Tots els continguts i aprenentatges del programa han estat creats i dissenyats per adaptar-se a les necessitats de les petites i mitjanes empreses.

Temari

1. Introducció al comerç internacional

- a. Situació del comerç a nivell mundial
- b. La decisió d'exportar – importar
- c. Els professionals que intervenen en el comerç internacional

2. Estratègia d'internacionalització i organització d'empreses

- a. Vector de direcció
- b. Estratègies empresarials
- c. Estratègies per PIMES
- d. Estratègies d'internacionalització
- e. Casos pràctics

3. Marketing internacional

- a. Investigació de mercats
- b. El pla de màrqueting
- c. E-màrqueting internacional
- d. Tècniques de negociació internacional
- e. Casos pràctics

Amb el suport de:

4. Incoterms 2010

- a. Càlcul de preus internacionals
- b. Presentació d'ofertes internacionals

5. El transport i la logística internacionals

- a. Transport marítim, terrestre i aeri
- b. Transport combinat i multimodal
- c. L'assegurança en el transport internacional
- d. Casos pràctics

6. Documents i circuits administratius del comerç internacional

- a. Diferents tipus de documentació
- b. Com realitzar documents i a on es poden aconseguir

7. Duanes i fiscalitat internacional

8. Contractació internacional

9. Formes de cobrament / pagament internacional i control del risc financer

- a. Swift, Xec, C.A.D. etc....
- b. Crèdit Documentari UCP 600 i negociació del L/C
- c. Risc comercial, risc país, risc tipus de canvi, risc tipus d'interès
- d. Casos Pràctics

Professors

Remigi Palmés. Llicenciat en *management* internacional. Expert en gestió de comerç internacional i transport. Consultor associat de la Cambra de Comerç de Sabadell. Gerent de Formació Pime SL

I equip de professors de Formació Pime SL

Durada: 40 hores

Data: Els dimecres, del 29 de setembre al 17 de novembre de 2010

Horari: de 9 a 14 h

Drets d'inscripció:

210 euros per a participants d'empreses del Vallès Occidental i del Bages

350 euros per a la resta de participants

Documentació inclosa

PLACES LIMITADES

INFORMACIÓ I INSCRIPCIONS

Marta Fernàndez, tel. 93 745 12 59 - A/e: mafernandez@cambrasabadell.org
www.cambrasabadell.org/inscripcions

Amb el suport de: