

## NOM DEL CURS: COMERÇ EXTERIOR

**MODALITAT:** Online

**DURADA:** 40 hores

### OBJECTIUS:

L'objectiu general del curs és:

Integrar coneixements de diferent naturalesa per a la gestió internacional de l'empresa. Introduir a l'empresa als mercats exteriors, identificant les dificultats a les quals ha de fer front i les tècniques a aplicar per resoldre-les.

Per aquest motiu, en finalitzar el curs, el participant ha de ser capaç de:

1. Conèixer l'escenari global dels negocis internacionals i les principals institucions internacionals.
2. Entendre el funcionament de les duanes i el comerç internacional.
3. Cercar, classificar i controlar els diferents tipus de clients i proveïdors internacionals.
4. Realitzar correctament els contractes internacionals (operacions de compravenda).
5. Elaborar i gestionar ofertes, comandes i factures comercials a nivell internacional.

### CONTINGUTS:

#### UNITAT DIDÀCTICA 1. MARC ECONÒMIC, POLÍTIC I JURÍDIC DEL COMERÇ INTERNACIONAL

- 1.1. El comerç interior, exterior i internacional
- 1.2. El sector exterior espanyol
- 1.3. La balança de pagaments i altres magnituds econòmiques
- 1.4. Els organismes internacionals
- 1.5. La integració econòmica regional. Els principals blocs econòmics
- 1.6. La Unió Europea

#### UNITAT DIDÀCTICA 2. BARRERES I OBSTACLES ALS INTERCANVIS COMERCIALS INTERNACIONALS

- 2.1. Introducció
- 2.2. Què és una duana?
- 2.3. Despatxos duaners
- 2.4. Règims duaners en la Unió Europea
- 2.5. Barreres aranzelàries
- 2.6. Barreres no aranzelàries
- 2.7. Mesures de defensa comercial



### **UNITAT DIDÀCTICA 3. FONTS D'INFORMACIÓ AL COMERÇ INTERNACIONAL**

- 3.1. Informació de comerç internacional
- 3.2. Canals i fonts d'informació en el comerç internacional aranzelàries
- 3.3. Cercadors i bases de dades on-line en el comerç internacional
- 3.4. Gestió de la informació de comerç internacional

### **UNITAT DIDÀCTICA 4. CERCA I GESTIÓ DE CLIENTS I PROVEÏDORS EN COMERÇ INTERNACIONAL**

- 4.1. Localització i cerca de clients/proveïdors internacionals
- 4.2. Classificació de clients i proveïdors
- 4.3. Tipus d'arxius de clients i proveïdors
- 4.4. Confecció de fitxes i bases de dades de clients i proveïdors
- 4.5. Control de clients i proveïdors internacionals
- 4.6. Creació de sistema d'alertes de nous clients/proveïdors
- 4.7. Reclamacions en les operacions internacionals

### **UNITAT DIDÀCTICA 5. CONDICIONS DE LA COMPRAVENDA INTERNACIONAL**

- 5.1. Operacions de compravenda internacional
- 5.2. Clàusules generals del contracte de compravenda internacional
- 5.3. Condicions de lliurament en el comerç internacional: Els Incoterms
- 5.4. Interpretació pràctica de cada Incoterm

### **UNITAT DIDÀCTICA 6. ELABORACIÓ D'OFERTES DE COMERÇ INTERNACIONAL**

- 6.1. Procés comercial en les operacions de compravenda internacional
- 6.2. Oferta internacional
- 6.3. Elements de la tarifa de preus
- 6.4. Presentació de la tarifa

### **UNITAT DIDÀCTICA 7. GESTIÓ DE COMANDES I FACTURACIÓ**

- 7.1. Procés documental de l'operació comercial
- 7.2. Ordre de comanda
- 7.3. Preparació de la comanda. Llista de contingut
- 7.4. Factura proforma
- 7.5. Factura comercial

