

# Experto Online en Comercio Exterior DIGITAL



[www.comercioexteriordigital.com](http://www.comercioexteriordigital.com)



+34 983.140.650



[comex@enclaveformacion.com](mailto:comex@enclaveformacion.com)

**Cámara**  
Valladolid



## Experto Online en HR Digital Transformation:

- **Plan de estudios:**

### **Módulo 1: Herramientas del comercio internacional operativas.**

- Comercio internacional y sus operaciones: tipos de compraventas y sus modalidades operativas clásicas y online.
- Elementos operativos 1: transporte internacional. Gestión en aduanas en operaciones clásicas y de e-commerce, su fiscalidad y la utilización de los Incoterms 2020 ICC.
- Elementos operativos 2: operativa con medios de cobros y pagos. Los contratos en las compraventas internacionales clásicas y de e-commerce y los seguros.
- Operativa clásica y en e-commerce, sus documentos y el proceso de la compraventa en cada envío.

### **Módulo 2: Puesta en marcha del negocio internacional, clásico y en e-commerce.**

- El diagnóstico del potencial de internacionalización de la empresa. ¿Podemos abarcar negocio clásico y e-commerce?
- Análisis de mercados internacionales. ¿Cómo seleccionamos un país, entorno, mercado o nicho?
- Selección de mercados y las formas de acceso al mercado. ¿Se puede entrar en cualquier parte del mundo con e-commerce?
- La estrategia y actuación en el mercado de destino: segmentación, targeting y posicionamiento.

### **Módulo 3: Comercio electrónico como canal del exportador.**

- Concepto y clasificación del comercio electrónico internacional. El comercio electrónico como canal internacional.
- El comercio electrónico entre empresas (B2B). Mercado digital generalista. Alibaba.com. Mercado digital nicho por producto. Machinepoint.com. Directorio de marketplaces B2B.
- Comercio electrónico entre empresas y consumidores (B2C). Exportar con marketplace: Amazon. Exportar con marketplace: Aliexpress. Exportar online con otros marketplaces
- Operativa del comercio electrónico internacional digital. Logística en el comercio electrónico y medios de pago seguros.

### **Módulo 4: Técnicas de venta en la internacionalización clásica y online.**

- ¿Qué es vender hoy? ¿Cuáles son las actitudes y las funciones de los vendedores internacionales?, ¿qué tipos de vendedores podemos encontrar?
- Fases de la venta internacional: ¿Por qué me tienen que comprar los productos a mí en vez de a la competencia?, selección y clasificación de clientes. Reuniones, presentaciones, argumentos, objeciones y posible cierre de la venta. ¿Debemos realizar un seguimiento?
- Técnicas de negociación. Proceso, planificación, actitudes y estrategias. Rasgos básicos de negociación por áreas geográficas y entorno cultural.
- Protocolos empresariales. Protocolo de atención al cliente extranjero visitante a la empresa y Protocolo de regalos y envío de muestras.

## **Módulo 5: Adaptación a nuevos entornos y procedimientos internacionales.**

- El sistema mundial de los operadores económicos autorizados. OEA. ¿Por qué hay que dar este paso ya?
- Alcance de los nuevos acuerdos y tratados internacionales con la Unión Europea y los países sometidos a sanciones.
- Hasta donde alcanza el software de gestión de comercio exterior. SAP.
- ¿Por qué es importante controlar internacionalmente el Supply Chain Management en procedimientos clásicos y de e-commerce?

### **Información de contacto:**

Para la resolución de cualquier duda puedes ponerte en contacto con el departamento de gestión del título en:

**Email:** [comex@enclaveformacion.com](mailto:comex@enclaveformacion.com)

**Teléfono:** 983.150.650

**Web oficial:** [www.comercioexteriodigital.com](http://www.comercioexteriodigital.com)