

SEMINARIO PROFESIONAL – 24 h.

FORMATO: Presencial

ÁREA: Operaciones

OBJETIVOS

- » Aplicar la figura de la factura pro-forma como instrumento cotidiano de inicio de una relación comercial internacional.
- » Identificar y distinguir los elementos básicos que configuran el Contrato de Compra-venta Internacional como eje central de una operación de comercio exterior.
- » Determinar las formulas aplicables más adecuadas para cada caso concreto.
- » Analizar los diferentes tipos de contratación, haciendo especial hincapié en los contratos de compra-venta, agencia y distribución.
- » Conocer, aplicar y utilizar correctamente la figura del Arbitraje Internacional como opción específica de resolución de los litigios internacionales.

PROGRAMA - FASES

- » Introducción: Conceptos Generales de la Contratación Internacional.
- » La carta de intenciones, inicio formal de una relación commercial.
- » La factura pro-forma como instrumento cotidiano de las relaciones comerciales internacionales.
- » El contrato de compraventa internacional, cláusulas más relevantes.
- » El Contrato de *Trading*.
- » Los Contratos de Distribución y Agencia Internacional.
- » La resolución de conflictos en el Comercio Internacional.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Responsables e integrantes de los departamentos de Compras, Logística, o Producción que vayan a desarrollar actividad en el mercado internacional. Asimismo este programa puede aportar nuevos conocimientos a los responsables e integrantes de otras áreas empresariales.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*