



Curso

Negociación Internacional y Licitaciones Internacionales

Duración: 16 semanas

Dedicación: 80 Horas

Este curso aporta al alumno las herramientas necesarias para alcanzar acuerdos comerciales en las economías globalizadas. Al mismo tiempo adquirirá los conocimientos necesarios para acudir a cualquier licitación internacional desde una empresa.

El curso consta de cuatro módulos didácticos divididos por asignaturas o áreas de trabajo. Todo ello acompañado por los tutores que les guiarán y formaran durante el proceso.

Para superar cada uno de los temas o áreas de trabajo los alumnos deberán realizar un test en el que demuestren haber obtenido los conocimientos necesarios. Esta fórmula permitirá a los alumnos repetir los cuatro módulos didácticos las veces necesarias hasta superar los test específicos de cada uno de ellos.

Además contarán con los canales de comunicación de la plataforma, en los que los alumnos podrán realizar las consultas pertinentes y aclarar cualquier duda sobre la materia, con un compromiso de respuesta por parte del tutor de 24 horas.

Ficha del curso

Duración 16 semanas

80 horas de estudio estimadas

4 asignaturas de cuatro semanas de duración cada una (20h/asignatura)

Incluye por asignatura

Guía del alumno

Temarios completos de 4 asignaturas

Ejercicios y casos prácticos

Enlaces web recomendados

Videos recomendados

Bibliografía recomendada

Material adicional (libros y manuales digitales)

Dinamización y tutorización

Video tutorial explicativo del tutor del curso

4 exámenes auto-evaluables (1/asignatura)

Tutorización de 4 asignaturas

Foros de consulta al profesor (compromiso de respuesta antes de 24 horas)

Foros de debate de temas de actualidad relacionados con cada asignatura

PROGRAMA

TEMA 1

Visión general de la negociación internacional

- 1.1. Clasificación de las negociaciones
- 1.2. Factores generales de una negociación
- 1.3. Circunstancias específicas
- 1.4. Fenómenos de mayor influencia

TEMA 2

Técnicas de negociación favorable

- 2.1. Principios básicos y esperados de una negociación internacional menos
- 2.2. Estilos de negociación

TEMA 3

- 3.1. Técnicas de negociación
- 3.2. Diferencias entre negociación nacional e internacional
- 3.3. Aspectos a negociar
- 3.4. Etapas del proceso de negociación internacional

TEMA 4

- 4.1. Introducción a las licitaciones internacionales
- 4.2. Sitios donde obtener información sobre licitaciones internacionales
- 4.3. Fases de una licitación
- 4.4. Entidades de apoyo a la internacionalización
 - 4.4.1. Entidades nacionales
 - 4.4.2. Entidades internacionales

OBJETIVOS

Comprender el concepto de negociación internacional

Sensibilizar sobre la importancia de realizar procesos de negociación internacional.

Identificar los principales tipos de negociaciones.

Identificar las claves tecnológicas que faciliten un proceso negociador

Conocer las nuevas tecnologías a aplicar en la negociación internacional

Obtener información adecuada para aplicar las nuevas tecnologías en la negociación

Dar a conocer en qué consisten las licitaciones internacionales y familiarizarse con las mismas

Identificar las oportunidades de negocio en las licitaciones internacionales