



CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL

(Grado Superior)

MÓDULO: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

ÍNDICE

- 1. Capacidades Terminales**
- 2. Criterios de evaluación**
- 3. Contenidos**
- 4. Bibliografía**
- 5. Otras consideraciones**

1. Capacidades terminales

Al finalizar este módulo profesional, el alumno o la alumna deberá ser capaz de:

- 1. aplicar técnicas de comunicación adecuadas en la preparación y desarrollo de relaciones comerciales internacionales.**
- 2. aplicar técnicas adecuadas en la negociación de condiciones de operaciones de compra o venta internacional.**
- 3. interpretar la normativa de contratación internacional que regula las operaciones de compraventa.**
- 4. elaborar el precontrato asociado al proceso de compraventa internacional, de acuerdo con la normativa de contratación internacional.**

2. Criterios de evaluación

El alumn@ deberá ser capaz:

1. Al aplicar técnicas de comunicación adecuadas en la preparación y desarrollo de relaciones comerciales internacionales, de:

- Identificar las innovaciones tecnológicas que aparecen en los procesos de comunicación.
- Definir las técnicas más utilizadas en las relaciones de comunicación orales y escritas internacionales.
- Describir las fases que componen una entrevista personal o una comunicación telefónica con fines comerciales en el ámbito internacional.
- Elaborar un escrito que observe el tratamiento adecuado al país, estando redactado claramente y de forma concisa.
- Identificarse e identificar al interlocutor, en una supuesta conversación telefónica con un país extranjero, observando las debidas normas de protocolo y controlando la claridad y precisión en la transmisión de la información.

- Analizar el comportamiento del cliente o proveedor y caracterizarlo, en una situación simulada de atención a un cliente o proveedor extranjero, utilizando la técnica de comunicación adecuada a la situación y al interlocutor.
- Expresar un mensaje concreto, de forma oral, delante de un grupo o en una relación de comunicación en la que intervienen interlocutores extranjeros.
- Elaborar escritos que observen el tratamiento adecuado, y que estén redactados claramente, sin errores ortográficos y de forma concisa en función de una finalidad determinada.
- Observar en todo momento las normas protocolarias, tanto de forma oral como escrita.
- Adaptarse a las diferentes situaciones que le puedan plantear sus interlocutores.
- Valorar la importancia de una comunicación rigurosa y eficaz.

2. Al aplicar técnicas adecuadas en la negociación de condiciones de operaciones de compra o venta internacional, de:

- Identificar las diferentes etapas de un proceso de negociación de condiciones de compraventa internacional.
- Identificar y describir las técnicas de negociación internacional más utilizadas en la compraventa.
- Interpretar y utilizar la terminología comercial habitual en el ámbito internacional.
- Definir, dada una simulación de un contacto con un cliente o proveedor extranjero determinado, un plan de negociación en el que se establezcan las fases que se deben seguir.
- Caracterizar al interlocutor, dada una simulación de entrevista con un cliente o proveedor extranjero determinado, para establecer las pautas de comportamiento durante el proceso de negociación, identificar la idiosincrasia del país del cliente o proveedor y seleccionar la técnica de negociación adecuada a la situación definida.
- A partir de unos datos convenientemente caracterizados, establecer un plan de negociación de compraventa que contemple los siguientes aspectos:
 - Estimar las necesidades, los puntos fuertes y débiles respectivos.
 - Identificar los principales aspectos de la negociación.

- Explicar los límites en la negociación de cada parte.
- Precisar las concesiones mutuas, su coste y su valor para ambas partes.
- Sintetizar la secuencia del plan.

- Definir los principales parámetros que configuran una oferta presentada a un cliente extranjero.

- Seleccionar, dadas varias ofertas de proveedores extranjeros en las que se expresan condiciones de compra, garantías y nivel de servicio y se definen las necesidades comerciales de la empresa compradora, aquella que en términos comparativos ofrece mejores condiciones y se adapta a los objetivos comerciales definidos.

- Detectar, dada una oferta de un proveedor extranjero convenientemente caracterizada, posibles puntos que se deban negociar.

- Cuidar la buena presencia y “saber estar”, transmitiendo la imagen que pretende la empresa.

- Adaptar la actitud y el discurso a cada situación.

- Reaccionar activamente ante situaciones imprevistas

3 Al interpretar la normativa de contratación internacional que regula las operaciones de compraventa, de:

- Identificar las fuentes de información jurídicas que afectan y regulan la contratación internacional.

- Interpretar la terminología jurídica utilizada habitualmente en derecho internacional.

- Definir el concepto de contrato y los elementos que lo componen.

- Explicar el valor jurídico de los usos uniformes en la contratación internacional.

- Describir las teorías de derecho internacional que solucionan las contradicciones y conflictos originados en las condiciones generales que regulan un contrato de compraventa internacional.

- Identificar, dados dos textos legales extranjeros reguladores de la contratación internacional, los aspectos comunes y las posibles contradicciones.

- Interpretar las cláusulas de un contrato tipo de compraventa internacional, distinguiendo entre las prescriptivas y las potestativas.

- Identificar el momento en el que se perfecciona el contrato de compraventa internacional y explicar cuándo surte efecto la oferta, según el Convenio de Naciones Unidas sobre contratos de compraventa internacional de mercancías.
- Enumerar las obligaciones contractuales del vendedor y del comprador, según el Convenio de Naciones Unidas sobre contratos de compraventa internacional de mercancías.
- Identificar los acuerdos de cooperación comercial de la CAPV con terceros países, valorando su posible incidencia en la estrategia de compraventa internacional de una empresa dada.
- Asumir la inviolabilidad de los límites que la legislación comercial de cada país tiene establecidos.
- Analizar y proponer, ante cambios en la legislación, las variaciones necesarias en las operaciones de compraventa para que éstos se ajusten a la legalidad.

4. Al elaborar el precontrato asociado al proceso de compraventa internacional, de acuerdo con la normativa de contratación internacional, de:

- Identificar y explicar los INCOTERMS más comúnmente utilizados en comercio internacional.
- Explicar el valor de los acuerdos precontractuales y sus efectos sobre el compromiso de las partes.
- Identificar los modelos documentales utilizados para recoger acuerdos precontractuales.
- Definir los principales aspectos que deben figurar en el clausulado de un precontrato internacional.
- Dadas unas condiciones pactadas en una compraventa internacional, datos identificativos de las partes negociadoras y mercancía objeto de negociación:
 - Citar la normativa de contratación internacional que regula el supuesto y aplicarla en la confección del precontrato.
 - En función del INCOTERM elegido, describir las obligaciones asumidas por las partes contratantes.
 - Confeccionar la carta de intenciones, redactando el clausulado que exprese las características definidas de la operación de compraventa internacional.

- Utilizar un programa informático de tratamiento de textos para la edición del documento.
- Mostrar claridad y precisión en la confección de los precontratos.
- Utilizar con precisión el lenguaje técnico asociado a la compraventa internacional.

3. Contenidos

Bloque I: COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

Hechos, conceptos y principios:

- La comunicación y su aplicación en las relaciones internacionales.
 - Los procesos de comunicación.
 - Objetivos.
 - Clases.
 - La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales.
 - La comunicación escrita en comercio internacional.
 - Relaciones públicas.
- El proceso de negociación en la compraventa internacional.
 - Prospección.
 - Preparación de la negociación internacional.
 - Desarrollo de la negociación internacional.
 - Técnicas de la negociación internacional.
 - Consolidación de la negociación internacional.
 - Elaboración del precontrato de compraventa internacional.

Bloque II: LOS CONTRATOS INTERNACIONALES

Hechos conceptos y principios:

- Elementos de derecho mercantil.
 - Ámbito de aplicación.
 - El contrato de compraventa.
- Estructura económica internacional.
 - El comercio internacional español.
 - La U.E. y los terceros países.
 - Organismos internacionales y regionales.
 - Empresas multinacionales.
- Tipos de contratos más usuales.

- Elementos del contrato.
- Obligaciones y responsabilidades contractuales de las partes.
 - El comprador.
 - El vendedor.
 - Casos, circunstancias y consecuencias del incumplimiento.
- Los INCOTERMS de acuerdo con el modo de transporte.
 - Cualquier tipo de transporte, incluido el multimodal.
 - Transporte aéreo.
 - Transporte por ferrocarril.
 - Transporte por mar y vías de agua terrestres.
- Normativa reguladora de la contratación internacional aplicables a la formación de acuerdos precontractuales.
 - Convenios internacionales.
 - Reglas de la Cámara de Comercio Internacional.
 - Usos uniformes.
- Aplicaciones informáticas de gestión de la compraventa internacional.
- Ocupaciones relacionadas con las competencias profesionales: puestos de trabajo, condiciones de trabajo, requisitos de acceso más característicos.
- Experiencia profesional y formación continua: trayectorias de promoción profesional, reciclaje más habitual, instituciones que lo imparten, estudios universitarios y no universitarios asociados

4. BIBLIOGRAFIA:

Textos que recogen los contenidos de este módulo “Medios de Pago internacionales”.

Puede ser útil consultar la información disponible en Internet, en lo concerniente a estos contenidos y que pueden estar disponibles en las Cámaras de Comercio, el ICEX, otros centros oficiales, etc.

Otros libros de Consulta: Los relacionados con este ciclo, como pueden ser textos de Gestión Financiera, Productos y servicios financieros y de seguros, etc.

5. OTRAS CONSIDERACIONES:

Se realizará una prueba de dos (2hrs.) horas de duración, que contendrá tanto preguntas teóricas, como la resolución de casos prácticos sobre los contenidos de las materias anteriormente mencionadas