



Curs de POSTGRAU EN COMERÇ INTERNACIONAL

Títol propi UPF - 1^a edició



Març-Maig 2017

Tots els dimecres de 9.00 h fins a 18.30 h

Inici del programa: 22 març

Finalització de les classes lectives: 31 de maig



Lloc

Aules Cambra de Comerç i Indústria de Lleida
C/ Anselm Clavé, 2 · LLEIDA



Matrícula

El preu del programa és de 3.600€

Socis Club Cambra (Business o Export): 3.200€

Consulteu les bonificacions especials per aquest programa.

El mercat internacional

La interconnexió de l'economia en l'àmbit mundial és inqüestionable i la globalització del mercat n'és la prova més evident. Així, la demanda de professionals en Comerç Internacional és cada vegada més elevada i per tant és important completar la formació de professionals del sector.

En acabar el curs de postgrau, l'alumnat haurà adquirit i perfeccionat diferents competències, generals i específiques, entre les quals hi ha:

- ─ Manejar bases de dades
- ─ Aplicar aspectes conceptuals a situacions pràctiques
- ─ Presentar públicament els resultats d'una operació i defensar-los
- ─ Confeccionar un diagnòstic de la capacitat exportadora de l'empresa
- ─ Descobrir noves oportunitats de negoci a l'exterior
- ─ Elaborar un pla d'implantació d'una empresa o producte a l'exterior
- ─ Dur a bon terme una negociació internacional
- ─ Trobar les fonts de finançament

Objectius

- ─ Facilitar la comprensió de l'entorn i fer negocis en altres mercats
- Crear una cultura empresarial capaç d'adaptar-se amb agilitat a les necessitats dels clients i a la competència internacional, organitzant de manera eficient les activitats que corresponen al departament de comerç exterior
- Ser capaç d'atraure i retenir el talent, alhora que a incorporar noves tecnologies de la informació, gestió i comunicació
- Dissenyar estratègies adequades per a la internacionalització de l'empresa
- Planificar les operacions de comerç exterior i les inversions directes a l'estranger.

A qui s'adreça?

Als professionals en la direcció i en la gestió dels departaments de comerç exterior de les empreses.

Continguts

1. Context global dels negocis internacionals

Aquesta matèria tracta el coneixement de l'entorn econòmic i jurídic en el que es desenvolupen els negocis internacionals, tant des de la vertent del comerç exterior com de les inversions directes.

1.1. Entorn econòmic internacional.

L'objectiu és entendre els arguments dels països i de les empreses per desenvolupar activitat internacional des de la perspectiva econòmica i financera, i dels reptes i oportunitats que impliquen.

1.2. Integració econòmica regional: La UE.

Proporciona una visió de les institucions més vinculades al comerç internacional i als processos d'integració econòmica regional més representatius centrant-se en l'OMC i la UE.

2. Direcció de l'activitat internacional de la empresa

S'analitza com es dissenyen les estratègies d'internacionalització i es revisen els elements relatius a la cultura empresarial en els processos de negociació i d'organització internacional.

2.1. Estratègia Internacional de l'empresa.

Proporciona un marc per a l'anàlisi, la definició i la implantació de les decisions estratègiques en un context internacional i permet disposar d'una base per formular propostes d'èxit.

2.2. Cultura i organització de l'empresa.

Fa èmfasi en el reconeixement de la cultura com un avantatge competitiu en els processos de negociació internacional i en les diferents estructures d'organització d'una empresa internacional.

3. Operatives del Comerç Internacional

Està destinada a conèixer els detalls de la logística i transport en les operacions d'importació i exportació de mercaderies, els mitjans de pagament i finançament, els contractes internacionals més rellevants i la gestió duanera.

3.1. Logística i transport internacionals.

S'examina la importància dels aspectes logístics incidint en tot allò relatiu a la cadena de subministrament i transport de mercaderies.

3.2. Mitjans de pagament i finançament internacionals.

Analitza les diferents modalitats de pagament de les operacions internacionals, les fonts de finançament disponibles per a les activitats d'exportació-importació i les maneres d'administrar els riscos derivats d'aquesta mena d'activitats.

3.3. Contractació internacional.

Posa el focus en les qüestions legals de les operacions de comerç exterior analitzant com es negocien els contractes destinats a delimitar responsabilitats, suprimir ambigüitats i evitar posteriors conflictes.

3.4. Gestió duanera.

Proporciona una visió del funcionament de les duanes i el detall dels corresponents documents que s'expedeixen en les operacions d'importació i exportació de mercaderies.

Professorat

Josep Lluís Aznar. Llicenciat en Dret. Especialista en contractació, negociació i comerç internacional.

Manuel Cienfuegos. Doctor en Dret amb Mestratge en Integració Europea per la UAB. Catedràtic de Dret Internacional Públic i de la UE.

Carles Murillo. Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials i Catedràtic d'Economia Aplicada a la UPF.

Irene Guardiola. Llicenciada en Dret. LL.M. in European Business Law per la Law University of Nijmegen (Holanda).

Leo Irigoyen. Llicenciat en Economia per la Universitat de Congreso (Argentina) i Màster en Negocis Internacionals per la BSM-UPF.

José Luis Marín. Enginyer Industrial de Sistemes. Mestratge en Negocis Internacionals per la Universitat d'Austin (EUA).

Enrique Schomberg. Llicenciat en Administració. Mestratge en Comerç i Finances Internacionals a la UB.

Pere Serra. Propietari de Ganímedes Consulting SL.

Més informació

Gemma Torres. Responsable de l'Àrea de Formació.
c/e: gtorres@cambralleida.org
tel. 973.236.161