

CURSO DE PROMOTORES BICULTURALES EN COMERCIO INTERNACIONAL

FUNDACION SAN EZEQUIEL MORENO
C/ ALVIRA LASIERRA, 12 LOCAL. 50002 ZARAGOZA

ORGANIZADO POR FUNDACIÓN SAN EZEQUIEL MORENO E INSTITUTO ARAGONÉS DE FOMENTO

FINANCIADO POR GOBIERNO DE ARAGÓN A TRAVÉS DEL DEPARTAMENTO DE CIUDADANÍA Y DERECHOS SOCIALES Y EL INSTITUTO ARAGONÉS DE FOMENTO

MÓDULOS

MODULO 0: INTRODUCCIÓN A LA FIGURA DEL PROMOTOR Y HERRAMIENTAS BÁSICAS (20 HORAS)

MODULO 1: FUNDAMENTOS DE COMERCIO EXTERIOR (20 HORAS)

MODULO 2: DESARROLLO DE HABILIDADES PERSONALES DE VENTA PARA EL COMERCIO EXTERIOR (20 HORAS)

MODULO 3: INTRODUCCIÓN A LOS REQUISITOS LEGALES DEL PRODUCTO DE IMPORTACIÓN O EXPORTACIÓN (8 HORAS)

MODULO 4: COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS DE PAISES EN DESARROLLO EN EUROPA Y VICEVERSA (12 HORAS)

MODULO 5: COMO CONTROLAR LA RENTABILIDAD DE LOS CLIENTES Y LA PROPIA (12 HORAS)

13 marzo 2017 10'00 a 14'00	<p>M0 - INTRODUCCIÓN AL CURSO. QUÉ ES UN PROMOTOR BICULTURAL EN COMERCIO INTERNACIONAL. EL AUTOEMPLEO COMO SALIDA PROFESIONAL</p> <p>MARIAME WANE, CRISTINA RODRIGUEZ FUNDACIÓN SAN EZEQUIEL MORENO</p>
14 marzo 2017 10'00 a 14'00	<p>M0 – MANEJO BÁSICO DE OFFICE. WORD</p> <p>ESTEFANÍA BARRIOS FUNDACIÓN SAN EZEQUIEL MORENO</p>
15 marzo 2017 10'00 a 14'00	<p>M0 – MANEJO BÁSICO DE OFFICE. OUTLOOK Y REDES</p> <p>ESTEFANÍA BARRIOS FUNDACIÓN SAN EZEQUIEL MORENO</p>
16 marzo 2017 10'00 a 14'00 SEDE DEL IAF	<p>M0 - TALLER RAPIDO DE FORMAS JURIDICAS, TRAMITES Y AYUDAS Y SUBVENCIONES</p> <p>CRISTINA PUEYO PROGRAMA EMPRENDER EN ARAGON DEL INSTITUTO ARAGONES DE FOMENTO (IAF), Calle Valenzuela , 9 Zaragoza</p>
17 marzo 2017 10'00 a 14'00	<p>M0 – MANEJO BÁSICO DE OFFICE. EXCEL</p> <p>ESTEFANÍA BARRIOS FUNDACIÓN SAN EZEQUIEL MORENO</p>

<p>21 marzo 2017 10'00 a 14'00</p>	<p>M1 - INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL Motivos y ventajas de la internacionalización; fases del proceso, estudio de mercados comprador y vendedor; fuentes de información. Jesús Used. UBGlobally</p>
<p>22 marzo 2017 10'00 a 14'00</p>	<p>M1 - FORMAS DE ENTRADA A MERCADOS EXTERIORES Intermediarios independientes; venta directa Jesús Used. UBGlobally</p>
<p>23 marzo 2017 10'00 a 14'00</p>	<p>M1 - LOS MEDIOS DE PAGO EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL La Orden de pago simple, el crédito documentario Jesús Used. UBGlobally</p>
<p>24 marzo 2017 10'00 a 14'00</p>	<p>M1 - LOGISTICA EN UNA OPERACIÓN INTERNACIONAL Transporte Internacional y protección física de las mercancías: envase y balaje, paletización, containers. Jesús Used. UBGlobally</p>
<p>28 marzo 2017 10'00 a 14'00</p>	<p>M1 - DOCUMENTACIÓN EN EL COMERCIO EXTERIOR Documentación Mercantil: oferta comercial, factura proforma y comercial, Documentación de transporte y comercio internacional Jesús Used. UBGlobally</p>
<p>29 marzo 2017 10'00 a 14'00</p>	<p>M3 - REQUISITOS LEGALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN. Productos con Normativas y controles específicos Mónica Núñez. Proyecto Internacional</p>
<p>30 marzo 2017 10'00 a 14'00</p>	<p>M3 – REQUISITOS LEGALES DE ETIQUETADO DE PRODUCTOS Y TRAZABILIDAD. CERTIFICADOS DE CALIDAD Mónica Núñez. Proyecto Internacional</p>
<p>31 marzo 2017 10'00 a 14'00</p>	<p>M4 – NORMATIVA GENERAL DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS EN LA UE Comprender el mercado UE. Normas de comercialización Mónica Núñez. Proyecto Internacional</p>
<p>3 abril 2017 10'00 a 14'00</p>	<p>M4 – REQUISITOS PARA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS EN LA UE Requisitos medioambientales, técnicos, sanitarios y fitosanitarios. Restricciones a la importación y manejo de requisitos. Mónica Núñez. Proyecto Internacional</p>
<p>4 abril 2017 10'00 a 14'00</p>	<p>M4 – COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ESPAÑOLES EN PAÍSES DE ORIGEN Requisitos de exportación; restricciones a la exportación hacia los países de origen de las personas participantes Mónica Núñez. Proyecto Internacional</p>

<p>5 abril 2017 10'00 a 14'00</p>	<p>M2 – EL EJECUTIVO COMERCIAL VISTO POR EL CLIENTE Roles que debe asumir un vendedor frente al cliente</p> <p>DARÍA GAVRILOVA FUNDACIÓN SAN EZEQUIEL MORENO</p>
<p>6 abril 2017 10'00 a 14'00</p>	<p>M2 - LA COMUNICACIÓN EN VENTAS Concepto de Comunicación; la escucha activa: verbal, no verbal y paraverbal; Los obstáculos en la comunicación</p> <p>DARÍA GAVRILOVA FUNDACIÓN SAN EZEQUIEL MORENO</p>
<p>7 abril 2017 10'00 a 14'00</p>	<p>M2 - LA ENTREVISTA DE VENTAS ¿Cómo plantearse la entrevista de venta? Fases de venta; técnicas de venta; técnica de la argumentación. El argumentario de venta</p> <p>DARÍA GAVRILOVA FUNDACIÓN SAN EZEQUIEL MORENO</p>
<p>11 abril 2017 10'00 a 14'00</p>	<p>M2 - DESARROLLO DE HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN Las objeciones y las técnicas de contraobjeción; el acuerdo y diferentes tipos. Reconocimiento de los signos de compra</p> <p>DARÍA GAVRILOVA FUNDACIÓN SAN EZEQUIEL MORENO</p>
<p>12 abril 2017 10'00 a 14'00</p>	<p>M2 - ATENCIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES Tipos de reclamaciones más frecuentes; actitudes ante la reclamación; entrevista de atención de quejas; convertir una reclamación en éxito</p> <p>DARÍA GAVRILOVA FUNDACIÓN SAN EZEQUIEL MORENO</p>
<p>18 abril 2017 10'00 a 14'00</p>	<p>M5 - Necesidad y Conceptos de la rentabilidad</p> <p>JULIO BERNARDOS FUNDACIÓN SAN EZEQUIEL MORENO</p>
<p>19 abril 2017 10'00 a 14'00</p>	<p>M5 - Proceso de control de la rentabilidad: inversión y financiación, gastos fijos; estimación del margen previsto: cálculo de los precios y ventas mínimas.</p> <p>JULIO BERNARDOS FUNDACIÓN SAN EZEQUIEL MORENO</p>
<p>20 abril 2017 10'00 a 12'00</p>	<p>M5 - Documentación que permite controlar la rentabilidad</p> <p>JULIO BERNARDOS FUNDACIÓN SAN EZEQUIEL MORENO</p>
<p>21 abril 2017 12'00 a 14'00</p>	<p>SESIÓN CIERRE CURSO</p> <p>MARIAME WANE FUNDACIÓN SAN EZEQUIEL MORENO</p>