

## Taller de Comercio Internacional

10:00-10:15 Introducción al curso

Desarrollo de un caso práctico.

10:15-11:30

Actividad grupal: Diseño de un Plan de Marketing Internacional.

La empresa corresponderá al sector en el que la mayor parte del alumnado desarrolle su actividad profesional.

11:30-12:00

Actividad grupal guiada por el profesor: Puesta en común del Plan de Mkt Internacional incorporando la corrección de las desviaciones que se hayan producido.

12:05-12:20 Descanso

12:20-14:00

Contratación Internacional

Se le propondrán al alumno diferentes casos prácticos de los mercados naturales de la UE divisa € y de EE.UU. divisa \$ de la empresa a estudio, para que desarrolle los pasos a seguir:

1) Contratación Internacional

2) Cambio de divisa y formas de pago

14:05-15:00 Descanso

15:05-16:00

3) Búsqueda de financiación y cobertura internacional

4) Emisión de facturas: Pro forma y comercial

16:05-17:10

Puesta en común de lo expuesto.

17:10-18:20

5) Transporte internacional: Incoterms



---

## Taller de Comercio Internacional

---

### 6) Fidelización del cliente

18:20-18:50

Puesta en común de lo expuesto.

Resolución de dudas

18:50-19:00

Despedida y cierre