

Presentación del curso

En el presente módulo aprenderemos a gestionar de manera correcta los contactos comerciales, verificando su capacidad crediticia a través de fuentes de información como las centrales de riesgo e instituciones de apoyo al comercio exterior.

Conoceremos el proceso de negociación en los mercados internacionales, las modalidades de contratos y su alcance legal, así como las técnicas de comunicación efectiva. Identificaremos los medios de pago disponibles y las formas de financiamiento de comercio internacional.

Por último, detallaremos los servicios del EXPORTEMOS, como fuentes que facilitan el contacto empresarial, la identificación de organizaciones en el país del comprador, el uso de herramientas, entre otros temas de interés.