

MÓDULO 5**I. INFORMACIÓN GENERAL**

Módulo	: Contacto comercial.
Público objetivo	: Usuarios exportadores y potenciales exportadores.
Requisitos y condiciones	: Se requiere acceso a internet y registrarse de forma gratuita en la plataforma virtual Moodle.
Duración	: 2 semanas.

II. INTRODUCCIÓN

El Comercio exterior ha registrado un crecimiento importante en los últimos años y representa para las empresas peruanas una oportunidad para diversificar sus mercados y ampliar su oferta exportable. Para ello, las empresas deben conocer los fundamentos de la gestión estratégica y operativa de la exportación que les permita acceder a los mercados internacionales competitivamente.

En ese sentido, PROMPERU ha desarrollado esta plataforma virtual con módulos de aprendizaje didácticos, contenido innovador y recursos de gran utilidad para satisfacer las necesidades de capacitación de los usuarios exportadores y potenciales exportadores.

III. FUNDAMENTACIÓN DEL MÓDULO

Este quinto módulo de aprendizaje permitirá al usuario exportador o potencial exportador, la óptima gestión de conocimiento de contactos comerciales, para la identificación y evaluación de potenciales compradores y la negociación comercial exitosa de condiciones de compra venta y modalidades de contratación, utilizando las técnicas de comunicación efectiva.

IV. OBJETIVO GENERAL

Gestionar de manera idónea el conocimiento de contactos comerciales en materia de evaluación de potenciales compradores, la negociación comercial de condiciones de compra venta, las modalidades contractuales y las técnicas de comunicación efectiva.

V. LOGRO ESPERADO

El usuario exportador/potencial exportador:

1. Identifica los métodos de evaluación de contactos comerciales.
2. Identifica los productos y servicios financieros de comercio exterior más importantes para la negociación comercial.

3. Identifica el concepto de cotización internacional, principales condiciones y su relación con los INCOTERMS.
4. Identifica los aspectos de cultura de negocio más importantes de la negociación comercial.
5. Identifica los conceptos asociados a los contratos internacionales.
6. Reconoce los servicios de la Ruta Exportadora para la gestión de contactos comerciales y la gestión financiera de exportación.

VI. ESTRUCTURA DEL CURSO

El módulo 5 denominado Contacto comercial consta de los siguientes temas y subtemas:

1. Gestión de contactos comerciales del exterior	1.1. Rol de las instituciones de apoyo al comercio exterior
2. Financiamiento de las operaciones de comercio exterior	2.1. Medios de Pago 2.2. Financiamiento 2.3. Coberturas y garantías 2.4. Seguros a la exportación
3. Cotizaciones internacionales	3.1. Cotización internacional 3.2. INCOTERMS 2010
4. Cultura de negocio	4.1. Negociación intercultural 4.2. Lenguaje verbal y no verbal 4.3. Técnicas de negociaciones empresariales internacionales
5. Modalidades de Contratos Internacionales	5.1. El Contrato de compra venta internacional 5.2. Otras modalidades de contratación internacional
6. Servicios de EXPORTEMOS	6.1. Servicios de la Ruta Exportadora y de EXPORTEMOS para la gestión de contactos comerciales 6.2. Simulador Financiero y herramientas para mejorar la gestión financiera de exportación.

VII. METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE

El curso virtual se desarrollará a través de videos de presentación e introductorios a las diferentes temáticas a desarrollar, recursos bibliográficos actualizados tales como; enlaces a documentos de texto, enlaces web y presentaciones digitales, así como lecturas complementarias.

El contenido del curso a través de sus lecciones es flexible y se ajusta a la disponibilidad de tiempo del usuario, accediendo al mismo en los momentos que lo requiera. Al finalizar cada módulo, el usuario encontrará un test de autoevaluación para medir los conocimientos adquiridos en cada módulo. Es recomendable que se realicen para que el usuario pueda identificar el avance formativo y logros de aprendizaje y así obtener el máximo provecho del curso.

VIII. EVALUACIÓN

La evaluación es formativa y de proceso a lo largo de cada módulo. El usuario deberá demostrar la capacidad de manejo de información y conocimiento de cada tema y subtema desarrollado, a través de los test de autoevaluación