Paraninfo

Negociación internacional

Editorial: Paraninfo
Autor: JOSE FULGENCIO MARTÍNEZ VALVERDE
Clasificación: Ciclos Formativos > Comercio y Marketing
Tamaño: 21 x 27 cm.
Páginas: 208
ISBN 13: 9788428340403
ISBN 10: 8428340404
Precio sin IVA: 24,04 Eur
Precio con IVA: 25,00 Eur
Fecha publicacion: 04/06/2018

Sinopsis

La negociación internacional es, sin lugar a dudas, elelemento esencial para la expansión comercial de una empresa a nivel global.

Este libro desarrolla los contenidos del módulo profesionalde Negociación Internacional del Ciclo Formativo de grado superior de ComercioInternacional, perteneciente a la familia profesional de Comercio y Marketing.
A través de un enfoque ameno y visual, profundiza en todosaquellos aspectos que convierten la negociación en una herramienta básica parala generación y la consolidación de relaciones institucionales y comerciales enel ámbito internacional.
Así, comienza analizando el protagonismo cada vez mayor dela negociación internacional en un mundo globalizado para pasar,posteriormente, a concretar los pasos que seguir en todo proceso denegociación, sin olvidar los aspectos que condicionan y enriquecen su desarrollo.
En suma, esta obra, totalmente revisada y actualizada,incluye las últimas novedades relativas a los contenidos formativosestablecidos en la normativa vigente y tiene como principal y único objetivo lafamiliarización del alumnado con aquellos aspectos que definen y explican larealidad que lo rodea y que, a buen seguro, serán esenciales para el desarrollofuturo de su trayectoria profesional en el ámbito del comercio internacional.

Jose Fulgencio Martínez Valverde, diplomado en CienciasEmpresariales y licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado por laUniversidad de Granada, ha desarrollado su trabajo en el ámbito de laconsultoría estratégica tanto en Madrid como en Euskadi y Andalucía.Actualmente, es especialista en el diseño y la implementación de estrategiasrelacionadas con el marketing de contenidos.

Indice

1. Nociones básicas para eldesarrollo de la negociación internacional; **2.** El proceso de comunicación enlas relaciones internacionales. Introducción; **3.** El proceso de comunicación enlas relaciones internacionales. Diseño y desarrollo; **4.** Técnicas de búsqueda yselección de clientes o proveedores internacionales; **5.** Contratos aplicables enel ámbito de la negociación internacional; **6.** Importancia esencial de lanormativa y los usos habituales aplicables en la negociación y contrataciónінternacional; **7.** Implementación y seguimiento de los acuerdos contractualesinternacionales.

Ediciones Paraninfo S.A. Calle José Abascal 41, Oficina 709. 28003 Madrid (España)

Tel. (+34) 914 463 350 Fax

info@paraninfo.es www.paraninfo.es