Paraninfo

UF1784 - Negociación y contratación internacional

Editorial: Paraninfo
Autor: JOSE FULGENCIO MARTÍNEZ VALVERDE
Clasificación: Certificados Profesionales > Comercio y Marketing
Tamaño: 17 x 24 cm.
Páginas: 316
ISBN 13: 9788428343510
ISBN 10: 8428343519
Precio sin IVA: 21,15 Eur
Precio con IVA: 22,00 Eur
Fecha publicacion: 26/08/2021

Sinopsis

El presente libro desarrolla los contenidos de la Unidad Formativa (UF1784) Negociación y contratación internacional, incluida en el Módulo Formativo (MF1009_3) Negociación y compraventa internacional, correspondiente al Certificado de Profesionalidad COMM0110 Marketing y compraventa internacional, regulado por el Real Decreto 1522/2011, de 31 de octubre.

A través de las distintas unidades que componen Negociación y contratación internacional se profundizará, mediante una metodología ordenada y un lenguaje cercano y actualizado, en todos aquellos aspectos que permitan la capacitación profesional del alumnado en el ámbito de la negociación y la contratación internacional.

En este sentido, debido al gran número de términos y conceptos técnicos asociados a esta materia, en su redacción y diseño se ha cuidado al detalle la utilización de un vocabulario que permita ir absorbiendo gradualmente los contenidos propuestos, desde una perspectiva amena y visual.

Se trata de una versión totalmente revisada y actualizada, que incluye las últimas novedades en relación a los

contenidos formativos establecidos en la normativa vigente, y en la que el principal y único objetivo radica en la familiarización del lector con aquellos aspectos que definen y explican la realidad que les rodea, y que, a buen seguro, serán esenciales para el desarrollo y perfeccionamiento de su trayectoria profesional en el ámbito de la negociación y la contratación comercial en mercados internacionales.

Jose Fulgencio Martínez Valverde, diplomado en Ciencias Empresariales y licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado por la Universidad de Granada, comenzó su trayectoria profesional en 2004, desarrollando su trabajo esencialmente en el ámbito de la consultoría estratégica y el marketing digital, tanto en Madrid como en el País Vasco y Andalucía.

Indice

1. Negociación de operaciones de comercio internacional; **2.** Técnicas de comunicación y relaciones comerciales internacionales; **3.** El contrato de compraventa internacional; **4.** Los contratos de intermediación comercial; **5.** Otras modalidades contractuales en el comercio internacional; **6.** El arbitraje comercial internacional.

Ediciones Paraninfo S.A. Calle José Abascal, 56 (Utopicus). Oficina 217. 28003 Madrid (España)
Tel. (+34) 914 463 350 Fax
info@paraninfo.es www.paraninfo.es