



iMES
MARESME ESTUDIS SUPERIORS

Ciclo formativo de **grado superior**


COMERCIO INTERNACIONAL

Comercio y Marketing



 imesmaresme.com

 info@imesmaresme.com

 604 910 914

Ciclo formativo de **grado superior**

COMERCIO INTERNACIONAL



Técnico superior



FP



2.000 horas
(2 cursos académicos)



1er curso mañanas
2do curso mañanas

A quién va dirigido

A aquellas personas que **reconocen las oportunidades que ofrece el mundo globalizado actual, con pasión por los intercambios internacionales y las interacciones a escala global**, especialmente a aquellos con interés en el desarrollo de su carrera profesional en ámbitos como la logística, el comercio electrónico o la gestión aduanera de importación/exportación, entre otros.

Metodología y Objetivos

Nuestra **metodología activa** (aprendizaje basado en proyectos) impartida por nuestro profesorado formado por profesionales en activo nos permite dar una visión de 360 grados al alumnado y **prepararlos para el mundo laboral desde el primer día**.

La evaluación del estudiante **se basa en competencias, no en módulos**, lo que significa que después de cada proyecto, el estudiante recibirá un informe de sus habilidades y competencias adquiridas.

El principal objetivo del ciclo formativo de grado superior en Comercio Internacional es proporcionar los conocimientos y habilidades imprescindibles para llevar a cabo tareas relacionadas con el trabajo, además de los siguientes objetivos de formación:

- Las tareas de importación y exportación.
- El envío de mercaderías.
- Gestión de inventarios.
- Desarrollo de la cadena logística, entre otros.

Plan de estudios y asignaturas

Módulo	1er CURSO	Módulo	2do CURSO
01	Gestión administrativa del comercio internacional	02	Financiamiento Internacional
04	Gestión económica y financiera	03	Medios de pago internacionales
05	Transporte internacional de mercancías	06	Logística de almacenamiento
		09	Negociación Internacional
07	Marketing internacional	10	Comercio digital internacional
08	Sistema de información de mercados	14	Proyecto de comercio internacional
11	Inglés técnico	15	Formación en centros de trabajo
12	Segunda lengua extranjera		
13	FOL		

1er Curso

Módulo 1:

Gestión administrativa del comercio internacional

Conocimiento de las alianzas comerciales a través de diversas instituciones y organismos internacionales relevantes para los mercados exteriores. Codificación internacional de los artículos. Estudio e implementación de los Incoterms. Realización de los trámites necesarios para llevar a cabo una operación de exportación e importación.

Módulo 4:

Gestión económica y financiera

En este módulo, se forma al alumnado para que conozca los mecanismos para poner en marcha legal y financieramente una empresa. Realización de documentos comerciales nacionales (facturas); gestión del presupuesto y trámites fiscales.

Módulo 5:

Transporte internacional de mercancías

Gestión operativa del transporte en los envíos internacionales. Selección del medio de transporte más adecuado para cada operación y tramitación del respectivo contrato de transporte: CMR o contrato de transporte internacional terrestre, CIM o contrato de transporte internacional ferroviario, Bill of Lading (BL), Air Waybill (AWB).

Módulo 7:

Marketing internacional

Elaboración del plan de marketing internacional: investigación y lanzamiento de productos (adaptación del producto, precio, comunicación y distribución) en los mercados exteriores.

Módulo 8:

Sistema de información de mercados

Investigación, conocimiento y funcionamiento de los mercados internacionales: búsqueda de información para tomar las decisiones adecuadas para la empresa.

Módulo 11:

Inglés técnico

El objetivo principal de este módulo es que el alumnado obtenga un buen nivel de inglés propio del ámbito comercial, financiero y empresarial. Al finalizar, el estudiante puede optar por realizar el examen BEC (Business English Certificate) de Cambridge, en el mismo centro.

Módulo 12:

Segunda lengua extranjera

Adquirir un mínimo de competencias lingüísticas para que el alumnado pueda comunicarse en francés y alemán en el entorno profesional.

Módulo 13:

Formación y orientación laboral

Búsqueda de empleo. Conocimiento de los derechos y deberes laborales y seguridad en el entorno de trabajo.

2do Curso

Módulo 2:

Financiamiento Internacional

Conocimiento del funcionamiento del mercado de divisas y gestión del riesgo del tipo de cambio. Investigación, por un lado, de los diferentes instrumentos utilizados para financiar una operación de exportación e importación y, por otro lado, de los productos financieros y/o seguros para realizar cobertura de riesgos comerciales y del país.

Módulo 3:

Medios de pago internacionales

Selección y gestión de medios de pago simples y documentarios.

Módulo 6:

Logística de almacenamiento

Gestión y conocimiento de los depósitos o almacenes del comercio internacional: depósitos aduaneros, zonas francas, etc. Conocimiento de la figura del OEA (Operadores Económicos Autorizados). Planificación logística y gestión del almacén. Análisis de la demanda y los inventarios.

Módulo 9:

Negociación Internacional

Selecciona clientes y/o proveedores potenciales según las condiciones comerciales. Establece procesos de comunicación y diseña procesos de negociación. Elaboración de contratos según las normativas.

Módulo 10:

Comercio digital internacional

El objetivo de este módulo es que los/las alumnos/as tengan una aproximación a esta nueva disciplina viva y en cambio constante en un entorno internacional. Se les introduce en conceptos fundamentales como el SEO/SEM y el Social Media Plan.

Módulo 12:

Segunda lengua extranjera

Adquirir un mínimo de competencias lingüísticas para que el alumnado pueda comunicarse en francés y alemán en el entorno profesional.

Módulo 14: Proyecto de comercio internacional

Aplicando todos los conocimientos adquiridos en los diferentes módulos, los alumnos elaboran un proyecto de síntesis en el cual llevan a cabo un proceso global de gestión mediante la exportación de un producto a un país ubicado fuera del ámbito de la Unión Europea.

Módulo 15: Formación en centros de trabajo

Prácticas en empresas del sector: transitarias, navieras, departamento de exportación, empresas de transporte, agencias de aduanas, etc.

Salidas profesionales

- Técnico/a de gestión aduanera.
- Técnico/a de transporte internacional de mercancías.
- Técnico/a en marketing internacional.
- Técnico/a de logística o gestión de la cadena de suministro.
- Técnico/a de operaciones exteriores de entidades financieras y de seguros.
- Agencias de consultoría, publicidad y marketing.
- Administración de comercio internacional.
- Operador de transportes: agencias transitarias, operadores logísticos, almacenistas-distribuidores.

Si decides **seguir estudiando** después de cursar este grado superior de Comercio Internacional **podrás acceder a:**

- Otros ciclos de FP que tengan relación con este sector. En iMES Maresme, también impartimos Administración y Finanzas y Publicidad y Marketing. En todos los casos, se convalidarán módulos, reduciendo la duración del ciclo.
- Un grado universitario del ámbito del marketing y publicidad, o bien de gestión empresarial, con posibilidad de convalidar créditos.
- Otros cursos de especialización.

Vías de acceso a esta formación

Pueden acceder directamente al ciclo formativo de grado superior en Comercio Internacional cualquier persona con alguno de estos perfiles:

- Título de Bachillerato o haber superado la etapa equivalente (COU).
- FP de grado medio o superior o Técnico/a Auxiliar.
- Prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años.
- Haber superado la prueba de acceso al ciclo formativo de grado superior.

Bolsa de trabajo

Por tal de desarrollar las competencias profesionales, iMES cuenta con **una bolsa de trabajo que gestiona la formación práctica en centros de trabajo.**

Las prácticas en empresa permiten conocer el entorno laboral del sector de la formación en curso y adquirir experiencia profesional en una de las **más de 800 empresas y instituciones que colaboran con nosotros.**

Después de la graduación del estudiante, la bolsa de trabajo continua ofreciendo apoyo al alumnado y **le facilita ofertas de trabajo que se ajusten a su perfil profesional.**

Además, las relaciones entre escuela y empresa permiten a iMES mantenerse en **contacto estrecho con el mercado laboral** y adaptar su contenido educativo a las tendencias del mundo profesional y las necesidades formativas actuales.



Nuestros estudios están Homologados por las Administraciones competentes en Educación. La calidad educativa de nuestros centros es acreditada por la certificadora AENOR. También disponemos de acuerdos vinculantes con Instituciones de gran prestigio nacional e internacional.



Cambridge English Qualifications



Microsoft IT Academy
Program Member



Generalitat de Catalunya
Departament d'Educació



Linkia FP
Formació Professional

SOC Servei d'Ocupació de Catalunya