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:** $ 600.00 Mxn
**Precio con IVA:** $ 600.00 Mxn
**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.

**Comercial**

ZONA CENTRO
Norma Amezola
Tf: 52 1 56 2575 0552
E-MAIL: norma.amezola@paraninfo.mx
ZONA NORTE Y SUR
Nancy Ochoa
TF: 52 1 81 8362 1055
nancy.ochoa@paraninfo.mx
ADMINISTRACIÓN
ADMINISTRACIÓN
Guadalupe Gallegos
ventas@paraninfo.mx
52 5 52 4992 649