

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: \$ 530.00 Mxn

Precio con IVA: \$ 530.00 Mxn

Fecha publicación: 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.

Comercial

Norma Amezola
norma.amezola@paraninfo.mx
52 1 56 2575 0552

Nancy Ochoa
nancy.ochoa@paraninfo.mx
521 81 8362 1055

Administración:
Guadalupe Gallegos
ventas@paraninfo.mx
52 5 52 4992 649