



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: 25,00 Eur

Precio con IVA: 26,00 Eur

Fecha publicacion: 04/06/2018

Sinopsis

La negociación internacional es, sin lugar a dudas, elemento 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 el desarrollo de la negociación internacional; **2.** El proceso de comunicación en las relaciones internacionales. Introducción; **3.** El proceso de comunicación en las relaciones internacionales. Diseño y desarrollo; **4.** Técnicas de búsqueda y selección de clientes o proveedores internacionales; **5.** Contratos aplicables en el ámbito de la negociación internacional; **6.** Importancia esencial de la normativa y los usos habituales aplicables en la negociación y contratación internacional; **7.** Implementación y seguimiento de los acuerdos contractuales internacionales.

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