

Ciclo Formativo: TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL (Título de Formación Profesional Oficial) (Tenerife – Gran Canaria)

Formación Profesional

Comercio y marketing

Descripción

La competencia general de este título consiste en planificar y gestionar los procesos de importación/exportación e introducción/expedición de mercancías, aplicando la legislación vigente, en el marco de los objetivos y procedimientos establecidos.

Titulación

El ciclo formativo de Grado Superior de Comercio Internacional es una titulación expedida por el Ministerio de Educación y Formación Profesional, válida en todo el territorio nacional.

Requisitos

Para matricularte al ciclo de Grado Superior, debes tener más de 18 años o cumplirlos durante el año natural del comienzo del ciclo. Además, tienes que cumplir al menos uno de los siguientes requisitos académicos:

- Tener el título de Bachillerato.
- Tener el título de Técnico/a (ciclo de Grado Medio, CFGM).
- Tener el título de Técnico/a superior o especialista (ciclo de Grado Superior, CFGS).
- Tener el título Bachillerato Unificado Polivalente (BUP).
- Haber superado el segundo curso de Bachillerato de cualquier modalidad de Bachillerato experimental.
- Haber superado el Curso de Orientación Universitaria (COU) o el preuniversitario.
- Tener cualquier titulación universitaria o una equivalente.
- Haber superado la prueba de acceso en la Universidad para mayores de 25 años.

Si no cumples ninguno de los requisitos mencionados, deberás superar una prueba de acceso a Grado Superior.

Modo de estudio

Modalidad a distancia con refuerzo presencial.

Tutorías

En el momento en que el alumno es matriculado, se le designa un tutor/a, así como un grupo de estudio, de manera que pueda ser atendido de forma totalmente personalizada por su tutor/a, el cual ha sido designado para supervisar y orientar al alumno en sus estudios y al cual deberá dirigirse para poder realizar tantas consultas como crea pertinente.

Convalidaciones

Los titulados con otras formaciones podrán convalidar parte de su formación. Consultar con secretaría.

Certificación

Titulación Oficial expedida por el Ministerio de Educación y Formación Profesional, válida en todo el Territorio Nacional y Unión Europea.

Servicios

- Tutorías presenciales y online.
- Biblioteca y Sala de estudios (Sin cargo).

- Material didáctico y de prácticas para el seguimiento de la formación (Sin cargo).
- Carnet de alumno, con sus múltiples ventajas (Sin cargo)
- Servicio de fotocopias.
- Taller/Aula de prácticas libres y/o labor social propia y/o centros concertados para realizar las prácticas (Sin cargo).
- Charlas gratuitas, a lo largo del curso.
- Formación básica gratuita o subvencionadas con la colaboración de los laboratorios más prestigiosos del sector.
- Formación dirigida a profesionales gratuita o subvencionada, con la colaboración de asociaciones profesionales y/o los laboratorios más prestigiosos del sector.
- Bolsa de empleo.
- Asesoramiento para iniciativa empresarial o comercial.
- WiFi gratuito en todo el Centro.

Precio

Mensualidades de 175€. ¡¡PLAZAS LIMITADAS!!

Forma de Pago

Mensualidades.

Oferta

- ¡¡TE REGALAMOS UN CURSO ONLINE AL FINALIZAR CADA SEMESTRE!! a elegir entre más de 300 cursos, de hasta 100 horas (certificadas).
- ¡¡TE REGALAMOS UN CURSO, A ELEGIR ENTRE LOS OFERTADOS, DE HASTA 200 HORAS PRESENCIALES CON DIPLOMA ACREDITATIVO!!
- ¡¡AL SER UNA TITULACIÓN OFICIAL TIENES LA POSIBILIDAD DE TRAMITAR LA BECA DEL MINISTERIO DE EDUCACIÓN (MECD)!! (Consultar en Secretaría).

Inicio

2021-06-30

Fecha:

Matrícula Abierta. ¡¡PLAZAS LIMITADAS!!

Duración

2000 horas (2 cursos de 9 meses).

Horario

Flexible.



Objetivos

¿Qué capacidades voy a adquirir?

Este profesional será capaz de:

- Realizar las gestiones necesarias para la constitución y puesta en marcha de una empresa comercial, planificando y gestionando la obtención de los recursos financieros necesarios que procuren la rentabilidad económica y financiera de la empresa.
- Obtener, analizar y organizar información fiable de los mercados internacionales, aplicando las técnicas adecuadas, y establecer un sistema de información eficaz (SIM), que sirva de apoyo en las operaciones de compraventa internacional.
- Tomar decisiones sobre la entrada de los productos de una empresa en el mercado exterior, seleccionando las políticas de producto, precio, comunicación y distribución más adecuadas para la entrada en dichos mercados.
- Elaborar un plan de marketing, seleccionando la información de base o briefing de productos, analizando las relaciones entre las distintas variables que intervienen en el marketing mix internacional para la entrada en mercados exteriores.

- Identificar y contactar con clientes y proveedores, gestionando los contratos mercantiles internacionales y controlando y supervisando el desarrollo y evolución de las ventas, para asegurarse del cumplimiento de las condiciones contractuales pactadas.
- Realizar la gestión administrativa de operaciones de importación y exportación e introducción y expedición de mercancías.
- Realizar la gestión financiera de las operaciones de comercio internacional, determinando los costes y gestionando la cobertura adecuada de los riesgos que se generan, para garantizar su viabilidad económica, desarrollar el proceso de forma segura para la empresa y elaborar la documentación necesaria para la obtención de créditos vinculados a las operaciones de compraventa y a proyectos y licitaciones internacionales, aplicando la normativa vigente.
- Organizar el almacenaje de las mercancías en las condiciones que garanticen su integridad y el aprovechamiento óptimo de los medios y espacios disponibles, de acuerdo con procedimientos establecidos.
- Realizar las gestiones administrativas que garanticen el tránsito o transporte internacional de las mercancías y/o de viajeros entre distintos países y modos de transporte, y controlar los documentos que se exigen en cada caso, comprobando que se ajustan a la normativa vigente aplicable y las especificaciones recibidas.
- Gestionar los medios de cobro y pago y las garantías y avales internacionales cumplimentando y analizando la documentación necesaria de acuerdo con las condiciones establecidas en los contratos mercantiles internacionales basados en la normativa internacional vigente.
- Comunicarse en inglés con fluidez, tanto de palabra como por escrito, con todos los operadores y organismos que intervienen en operaciones de comercio internacional.
- Utilizar Internet y cualquier otro sistema digital, como plataforma publicitaria y escaparate abierto al mundo que facilita la realización de ventas a cualquier cliente nacional o internacional.

Al finalizar mis estudios ¿de qué puedo trabajar?

- Técnico en comercio exterior.
- Técnico de operaciones exteriores de entidades financieras y de seguros.
- Técnico en administración de comercio internacional.
- Asistente o adjunto de comercio internacional.
- Agente de comercio internacional.
- Técnico de marketing internacional.
- Técnico de marketing digital internacional.
- Técnico de venta internacional.
- Asistente al departamento de operaciones comerciales internacionales.
- Transitario.
- Consignatario de buques.
- Operador logístico.
- Jefe de almacén.
- Técnico en logística del transporte.
- Coordinador logístico.
- Técnico en logística inversa.

¿Qué puedo estudiar después?

Puedes hacer otro ciclo de grado superior o acceder directamente a la Universidad sin necesidad de realizar la EBAU. No obstante, si precisas de una nota alta para obtener plaza en los estudios que deseas, tal vez tengas que hacer la prueba específica de la EBAU para poder alcanzar esta nota.

Programación

Módulos profesionales Primer curso:

- **Módulo 1:** Gestión económica y financiera de la empresa.
- **Módulo 2:** Gestión administrativa del comercio internacional.
- **Módulo 3:** Logística de almacenamiento.
- **Módulo 4:** Transporte internacional de mercancías.
- **Módulo 5:** Inglés.

- **Módulo 6:** Formación y Orientación Laboral.
- Horario reservado para el módulo impartido en inglés.

Módulos profesionales Segundo curso:

- **Módulo 7:** Sistema de información de mercados.
- **Módulo 8:** Marketing internacional.
- **Módulo 9:** Negociación Internacional.
- **Módulo 10:** Financiación internacional.
- **Módulo 11:** Medios de pago internacionales.
- **Módulo 12:** Comercio digital internacional.
- **Módulo 13:** Proyecto de comercio internacional.

Horario reservado para el módulo impartido en inglés.

- **Módulo 14:** Formación en Centros de Trabajo.

Nota Importante: Los planes de estudio son susceptibles de variaciones en función de:

- Nueva normativa o requisitos estipulados por la Administración pertinente (Gobierno de España o Generalitat Valenciana).
- Por necesidades académicas u organizativas. El Instituto PAX podrá realizar las modificaciones de los planes de estudio antes de iniciarse el curso correspondiente.

Evaluación

Para superar los módulos profesionales, deberás presentarte a las convocatorias de los exámenes finales, obligatoriamente presenciales. El peso de la evaluación continua es de un 40% de la nota final de las Unidades Formativas que componen un módulo. Para aprobar una Unidad Formativa se requiere aprobar el examen presencial, y que la nota final de la Unidad Formativa sea igual o superior a un 5.

Documentación de Matrícula

Para poder formalizar tu matrícula deberás aportar la siguiente documentación:

- DNI o NIE original.
- 4 Fotografías tamaño carnet.
- Titulación académica de acceso (fotocopia compulsada).
- Recibo con datos bancarios.

Reconocimiento

- Instituto PAX.
- Consejería de Educación, Investigación, Cultura y Deportes de la Generalitat Valenciana.
- Ministerio de Educación y Formación Profesional.