

Ciclo Formativo
Grado Superior

COMERCIO INTERNACIONAL



Plan de formación



Comercio Internacional



Requisitos de acceso

- Tener alguno de los siguientes títulos:
 - Bachiller, Bachiller LOGSE o BUP
 - Técnico Superior de Formación Profesional o grado universitario equivalente.
 - Técnico Especialista, Técnico Superior o equivalente a efectos académicos
 - Técnico de Grado Medio de Formación Profesional o el título de Técnico o Técnica de Artes Plásticas y Diseño.
- Haber superado:
 - Una oferta formativa de Grado C incluida en el ciclo formativo.
 - Un curso de formación específico preparatorio y gratuito para el acceso a ciclos de grado superior en centros expresamente autorizados por la Administración educativa.
 - Una prueba de acceso.
 - 2º curso de cualquier modalidad de Bachillerato Experimental
 - COU o preuniversitario



Titulación oficial



Acceso 24 h.



Atención personalizada



Formación flexible



Alta inserción laboral

TÍTULO OFICIAL

CFGS Comercio Internacional

FAMILIA PROFESIONAL

Informática y Comunicaciones



MATRICULACIÓN

www.eslaformacion.com

Presencial en Colegio Claret Segovia
Avenida Padre Claret 3, 4003 Segovia

Presencial en **EslaFP FORMACIÓN PROFESIONAL**
C. Conde de Vilches 19, Guindalera, 28028 Madrid
Teléfono fijo: 911 99 15 81 / Teléfono móvil: 608 840 398
Correo electrónico: fp@eslaformacion.com



Itinerario formativo

Plan de Formación

- Gestión económica y financiera de la empresa.
- Sistema de información de mercados.
- Marketing internacional.
- Negociación internacional.
- Gestión administrativa del comercio internacional.
- Financiación internacional.
- Logística de almacenamiento.
- Transporte internacional de mercancías.
- Medios de pago internacionales.
- Comercio digital internacional.
- Proyecto intermodular de comercio internacional.
- Inglés Profesional (Grado Superior).
- Itinerario personal para la empleabilidad I.
- Itinerario personal para la empleabilidad II.
- Digitalización aplicada a los sectores productivos (Grado Superior).
- Sostenibilidad aplicada al sistema productivo.
- Módulo profesional optativo (competencia de cada Comunidad Autónoma).
- Incluye una fase de formación en empresa u organismo equiparado como parte integrada del currículo del ciclo formativo.

Trabajar como:

- Técnica / técnico en comercio exterior.
- Técnica / técnico de operaciones exteriores de entidades financieras y de seguros.
- Asistente o adjunto / adjunta de comercio internacional.
- Agente de comercio internacional.
- Técnica / técnico de marketing internacional.
- Técnica / técnico de venta internacional.
- Transitario / transitaria.
- Consignatario / consignataria de buques.
- Operador / operadora logístico.
- Técnica / técnico en logística del transporte.
- Coordinador / coordinadora logístico.
- Técnica / técnico en logística inversa.

Seguir estudiando

- Curso de Especialización de FP
- Ciclo Formativo de FP: con la posibilidad de convalidar módulos profesionales (consulta la normativa vigente)
- Grado Universitario: con la posibilidad de convalidar módulos profesionales (consulta la normativa vigente)

Niveles

Esta formación se corresponde con:

- Marco Español de Cualificaciones para el Aprendizaje Permanente (MECU): Nivel 5A
- Clasificación Internacional Normalizada de la Educación 2011 (CINE-11): Nivel P-5.54

Este profesional ejerce su actividad en empresas de cualquier sector productivo y principalmente del sector del comercio y marketing público y privado, realizando funciones de planificación, organización, gestión y asesoramiento de actividades de comercio internacional.



85% INSERCIÓN
LABORAL



Técnico superior en Comercio Internacional

Este profesional será capaz de:



- 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 y 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 las gestiones administrativas que garantizan 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.

