

### DATOS IDENTIFICATIVOS DE LA UNIDAD FORMATIVA

UNIDAD FORMATIVA	NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL	DURACIÓN	80
		Específica	
Código	UF1784		
Familia profesional	COMERCIO Y MARKETING		
Área Profesional	Marketing y Relaciones Públicas		
Certificado de profesionalidad	MARKETING Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL	Nivel	3
Módulo formativo	Negociación y compraventa internacional	Duración	160
Resto de unidades formativas que completan el módulo	Información y gestión operativa de la compraventa internacional		80

#### Apartado A: REFERENTE DE COMPETENCIA

Esta unidad formativa se corresponde con la RP3 y la RP4 en relación a la negociación y cierre de los acuerdos y procedimientos con agentes, clientes y proveedores internacionales.

#### Apartado B: ESPECIFICACIÓN DE LAS CAPACIDADES Y CONTENIDOS

##### Capacidades y criterios de evaluación:

- C1 Interpretar la normativa y usos habituales que regulan las operaciones de compra y venta internacional.
- CE1.1 Identificar las fuentes de información jurídicas que afectan y regulan la contratación internacional.
  - CE1.2 Explicar el valor jurídico de los usos uniformes en la contratación internacional: sobre crédito documentario, sobre garantías y finanzas contractuales, relativas al cobro de documentos comerciales, y otros.
  - CE1.3 Identificar la terminología jurídica utilizada y la normativa mercantil que regula los contratos de compraventa internacionales, tanto en el idioma propio como en inglés.
  - CE1.4 Dado un contrato de compraventa internacional analizar las partes y elementos que lo componen, distinguiendo las cláusulas facultativas y las obligatorias.
  - CE1.5 Describir las teorías de derecho internacional que solucionan las contradicciones y conflictos originados en las condiciones generales que regulan un contrato de compraventa internacional.
  - CE1.6 Explicar el alcance y ventajas del arbitraje en los conflictos de comercio internacional.
  - CE1.7 Dadas unas condiciones establecidas en una compraventa internacional, datos identificativos de las partes negociadoras y mercancía objeto de negociación:
    - Seleccionar la cláusula incoterm más apropiada a la operación.
    - Enumerar las obligaciones contractuales del vendedor y del comprador.
    - Describir los sistemas de resolución de controversias y arbitraje internacional.
  - CE1.8 Analizar las características generales de los concursos y licitaciones internacionales.
- C2 Elaborar el precontrato y/o contrato asociado a operaciones de compraventa internacional y concursos o procesos de licitación internacional de acuerdo con la normativa y usos habituales en el comercio internacional.
- CE2.1 Explicar el valor de los acuerdos precontractuales y sus efectos sobre el compromiso de las partes en contextos internacionales.
  - CE2.2 Identificar los modelos documentales utilizados para recoger acuerdos precontractuales en operaciones de comercio exterior.
  - CE2.3 Definir los principales aspectos que deben figurar en el clausulado de un precontrato internacional.
  - CE2.4 Dadas las bases de un concurso o licitación internacional, elaborar la oferta comercial.
  - CE2.5 Dadas unas condiciones pactadas en una compraventa internacional, datos identificativos de las partes negociadoras y mercancía objeto de negociación:
    - Citar la normativa de contratación internacional que regula el supuesto y aplicarla en la confección del precontrato.
    - En función del Incoterm elegido, describir los derechos adquiridos y las obligaciones asumidas por las partes contratantes.
    - Confeccionar la carta de intenciones, redactando el clausulado que exprese las características definidas de la operación de compraventa internacional.
    - Utilizar el soporte informático adecuado para la edición del documento.
  - CE2.6 Identificar distintos tipos de contratos mercantiles que se utilizan en la compra de un producto/servicio a nivel internacional y reconocer los modelos documentales que los representan.
  - CE2.7 Dadas unas condiciones pactadas en una operación de venta internacional y unos datos identificativos de la operación:
    - Confeccionar el contrato adecuado a la situación planteada.

- Estructurar la información dentro del clausulado que la compone.
- Aplicar programas informáticos al respecto: procesadores de textos, tablas u otros, utilizando la terminología mercantil apropiada a la operación.

**C3** Aplicar técnicas de negociación adecuadas en la determinación de las condiciones de operaciones de compra y venta internacional

CE3.1 Explicar los factores esenciales que conforman la oferta y demanda de un producto o servicio en las operaciones internacionales.

CE3.2 Identificar las diferentes etapas en un proceso de negociación de las condiciones de ejecución de una compraventa internacional.

CE3.3 Identificar y describir las técnicas de negociación internacional más utilizadas en la compraventa.

CE3.4 Identificar la terminología comercial habitual en el ámbito internacional aplicando correctamente a partir de una operación claramente identificada.

CE3.5 Identificar las características más relevantes de negociadores de diferentes culturas - anglosajones, alemanes, franceses, japoneses, chinos, latinoamericanos, y otras.

CE3.6 En la simulación de una entrevista o contacto con un cliente o proveedor extranjero para iniciar negociaciones:

- Identificar la idiosincrasia del país del cliente o proveedor.
- Definir un plan de negociación en el que se establezcan las fases que se deben seguir, adecuando la comunicación verbal y no verbal.
- Caracterizar al interlocutor para establecer las pautas de comportamiento durante el proceso de negociación.
- Utilizar la técnica de negociación adecuada a la situación definida, atendiendo al protocolo, normas y costumbres del país.

CE3.7 Definir los principales parámetros que configuran una oferta presentada a un cliente extranjero.

CE3.8 A partir de unos datos convenientemente caracterizados, establecer un plan de negociación de venta que contemple los siguientes aspectos:

- Estimar las necesidades, los puntos fuertes y débiles respectivos.
- Identificar los principales aspectos de la negociación.
- Explicar los límites en la negociación de cada parte.
- Elaborar la oferta para presentarla al cliente.
- Predecir las probables posturas del cliente y preparar las posturas propias del vendedor.
- Elaborar un informe que recoja los acuerdos de la negociación, mediante el uso de los programas informáticos adecuados.

**C4** Aplicar técnicas de comunicación adecuadas en la preparación y desarrollo de relaciones comerciales internacionales.

CE4.1 Definir las técnicas más utilizadas en las relaciones de comunicación internacional, teniendo en cuenta los aspectos culturales de los interlocutores, clientes, agentes o proveedores.

CE4.2 Identificar y determinar los rasgos y tácticas de comportamiento verbal y no verbal en la comunicación, típicos de diversas culturas.

CE4.3 Describir las fases que componen una entrevista personal con fines comerciales en el ámbito internacional.

CE4.4 A partir de un supuesto de solicitud de información a un cliente, agente o proveedor de un determinado país, elaborar un escrito que observe el tratamiento adecuado al país, redactándolo de forma clara y concisa en función de su finalidad, en lengua propia e inglés.

CE4.5 En supuestas conversaciones telefónicas con un cliente, agente y proveedor de un país extranjero:

- Identificarse e identificar al interlocutor observando las debidas normas de protocolo.
- Identificar la tipología del cliente/agente/proveedor y la operación comercial a realizar.
- Adaptar la actitud y conversación a la situación de la que parte el interlocutor.
- Controlar la claridad y la precisión en la transmisión de la información.
- Analizar el comportamiento del cliente/agente/proveedor y caracterizarlo.
- Utilizar la técnica de comunicación adecuada a la situación y al interlocutor.

CE4.6 En diversas situaciones simuladas de reunión con un cliente/agente/proveedor extranjero:

- Elaborar un documento con los puntos clave a tratar en esa reunión para la operación.
- Utilizar la técnica de comunicación adecuada a la situación y al interlocutor: frases cortas, lenguaje concreto y sencillo, entre otros.
- Durante la simulación de la negociación, hacer pausas, dando tiempo al intérprete para realizar la traducción.

CE4.7 En diversas situaciones simuladas de comunicación escrita con un cliente/agente/proveedor extranjero:

- Elaborar el documento –carta comercial, informe, petición de información, entre otros–, adecuado a la situación planteada, utilizando soportes informáticos.
- Simular la transmisión del documento mediante soportes informáticos o de nuevas tecnologías.

CE4.8 Identificar las innovaciones tecnológicas que aparecen en los procesos de comunicación con operadores internacionales, sistemas EDI u otros.

## Contenidos:

### 1. Negociación de operaciones de comercio internacional

- Preparación de la negociación internacional:
  - Análisis del proceso.
  - Planificación de la negociación.
  - Componentes básicos de la negociación.
  - Fases que configuran la negociación.
- Desarrollo de la negociación internacional:
- Técnicas de la negociación internacional:
  - Tipología cliente/proveedor.
  - Tipología productos.
  - Aspectos socio-profesionales del país cliente/proveedor.
- Consolidación de la negociación internacional:
  - Puntos de acuerdo.
  - Momento de cierre.
  - Problemas de cierre.
- Estilos de negociación comercial:
  - Negociación intercultural: diferencias y semejanzas.
  - Estados Unidos.
  - Inglaterra.
  - Francia.
  - Alemania.
  - Japón.
  - China.
  - Hispanoamérica.

### 2. Técnicas de comunicación y relaciones comerciales internacionales

- Los procesos de comunicación y las relaciones comerciales:
  - Etapas, canales y medios.
  - Dificultades y barreras en la comunicación entre operadores internacionales.
  - Recursos para manipular datos de percepción.
  - La comunicación generadora de comportamientos.
- Tipos de comunicación:
  - Comunicaciones masivas: publicidad y promoción.
  - Comunicaciones selectivas: Marketing directo y telemarketing.
  - Comunicaciones personales: Venta personal.
- Actitudes y técnicas en la comunicación:
  - Coherencia comunicativa e imagen corporativa. Función e importancia.
  - Medios y equipos. Innovaciones tecnológicas aplicadas a la comunicación.
  - Autoconocimiento y desarrollo personal. Habilidades de comunicación.
- La información telefónica y presencial. Transmisión y recepción de mensajes.
- La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales:
  - La comunicación telefónica y presencial.
  - Técnicas de recepción y transmisión de mensajes orales.
  - La atención al cliente. Actitudes y técnicas que favorecen la comunicación.
- La comunicación escrita en el comercio internacional:
  - Normas de comunicación y expresión escrita.
  - Modelos de comunicación.
- Relaciones públicas en el comercio internacional.
- Internet como instrumento de comunicación:
  - Comercio electrónico: el B2B y el B2C.

### 3. El contrato de compraventa internacional

- Regulación de la compraventa internacional
  - Instrumentos de armonización: Lex Mercatorum.
  - Principios UNIDROIT.
  - Convenio de Viena y de Roma.

- Leyes modelo.
- Unificación del derecho y otros.
- Convenios internacionales.
- Reglas de la Cámara de Comercio Internacional de París.
  - Distribución de documentos.
  - Condiciones de entrega de la mercancía: INCOTERMS
  - Distribución de costes de la operación.
  - Distribución de riesgos de la operación.
- El contrato de compraventa internacional:
  - Principales obligaciones del vendedor.
  - Principales obligaciones del comprador.
  - Elementos esenciales del contrato.
  - Clausulado del contrato.
  - Incumplimiento y resolución.

#### **4. Los contratos de intermediación comercial**

- Intermediación comercial internacional:
  - Tipos de intermediarios.
  - Red de venta internacional.
  - Delimitación entre los contratos de comisión, mediación y agencia.
- Contrato de agencia:
  - Concepto y características.
  - Principales obligaciones del agente.
  - Principales obligaciones del empresario.
  - Duración y extinción.
- Contrato de distribución:
  - Concepto y características.
  - Cláusulas de especial atención.
  - Principales obligaciones del distribuidor.
  - Duración y extinción.
- Selección de agentes y/o distribuidores en el exterior:
  - Comparación entre agente, distribuidor y otras figuras de intermediación.
  - Fuentes de localización de agentes y distribuidores internacionales.
- Métodos de motivación, perfeccionamiento y temporalización de la red de ventas internacional: agentes comerciales, distribuidores y proveedores.

#### **5. Otras modalidades contractuales en el comercio internacional**

- Contrato de transferencia tecnológica:
  - Acuerdos de licencia de patente.
  - Acuerdos de licencia de know how.
  - Clausulado estándar.
- Contrato de Joint venture:
  - Concepto legal y normas aplicables.
  - Estructura del contrato.
- Contrato de franquicia:
  - Características generales.
  - Obligaciones del franquiciador.
  - Obligaciones del franquiciado.

#### **6. El arbitraje comercial internacional**

- Vías de prevención y resolución conflictos derivados del contrato.
- Principales organismos arbitrales.
- El procedimiento arbitral internacional:
  - Problemas preliminares.
  - Fases del procedimiento.
  - El laudo y su ejecución.

**Apartado C: REQUISITOS Y CONDICIONES**

Deberá cumplir alguno de los requisitos siguientes:

- Estar en posesión del título de Bachiller
- Estar en posesión de algún certificado de profesionalidad de nivel 3.
- Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia y área profesional
- Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado superior o haber superado las correspondientes pruebas de acceso a ciclos de grado superior.
- Tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años y/o de 45 años
- Tener, de acuerdo con la normativa que se establezca, los conocimientos formativos o profesionales suficientes que permitan cursar con aprovechamiento la formación

En relación con las exigencias de los formadores o de las formadoras, instalaciones y equipamientos se atenderá las exigencias solicitadas para el propio certificado de profesionalidad.