

ESTUDIS  
ADAPTATS  
FP DUAL

El teu futur també depèn de nosaltres!

"España duplica en deu anys el nombre d'empreses exportadores"

Font: Cinco Días

## FAMÍLIA PROFESSIONAL

Comerç i Màrqueting

## CURSOS

2 cursos acadèmics  
2.000 hores  
inclou pràctiques en empresa

## HORARI DEL CURS

de dilluns a divendres

## TITULACIÓ OBTINGUDA

Tècnic/a Superior  
en Comerç Internacional

### PRÀCTIQUES A:



L'objectiu dels professionals del Comerç Internacional es centra en la gestió de totes les operacions d'importació i exportació dels productes de qualsevol tipus d'empresa amb presència als mercats exteriors.

## ELS NOSTRES COMPROMISOS

### FORMACIÓ PRÀCTICA, EXIGENT I RESPONSABLE

Tot això persegueix un únic objectiu, facilitar a l'alumne un futur professional responsable i amb possibilitats d'actualització i de creixement personal.

### TRACTE PERSONALITZAT

Tractar cada alumne de manera individual ens permet adaptar-nos millor a les seves necessitats i característiques. Una anàlisi detallada de les seves competències i habilitats ens permetrà potenciar-les i complementar-les.

### RELACIONS INTERNACIONALS

El vincle amb escoles i empreses d'altres països ens permet dotar els nostres alumnes d'una visió global del mercat de treball que va més enllà de les nostres fronteres, mitjançant la realització de pràctiques a l'estranger (ERASMUS).

### INNOVACIÓ

L'ús de les tecnologies dins i fora de l'aula suposa una millora contínua en la tasca docent dels nostres professors i una millora en la capacitat tecnològica dels nostres alumnes.

### VINCLE AMB EMPRESES

Estar en contacte permanent amb les empreses ens permet adaptar els programes formatius a les seves exigències, elevat així el nivell d'ocupabilitat dels nostres alumnes.

## SORTIDES PROFESSIONALS



▶ Departament import / export de les empreses.

▶ Empresa de transport. Navilieres.



▶ Operador de transport: agències, transitàries, operadors logístics, emmagatzemistes-distribuidors.

▶ Empreses consignatàries.



▶ Agències de duanes.

▶ Banca: departament d'internacional.

▶ Tècnic de marketing internacional.

### CONDICIONS D'ACCÉS

Batxillerat, FP2, COU, BUP, Grau Mitjà, Curs de preparació per a la incorporació als cicles de grau superior CPIGS (abans CAS), Titulació universitària, Prova d'accés a la universitat per a majors de 25 anys, Prova d'accés a Grau Superior.




	MATÍ	TARDA (15:00-20:20)
1er		Classe
2on	Empresa (FCT/Dual)	Classe

## Jornades d'Empresa

SEMINARIS  
WORKSHOPS  
CONFERÈNCIES

Personal Branding  
Intel·ligència Emocional  
Coaching  
Organització d'Esdeveniments  
Comerç Internacional  
Recursos Humans  
Comunicació  
Emprenedoria  
Marketing Digital  
Creativitat



MÒDULS PROFESSIONALS I UNITATS FORMATIVES		RECURSOS
<b>MÒDUL 01</b> GESTIÓ ADMINISTRATIVA DEL COMERÇ INTERNACIONAL UF1: Organismes i normes internacionals. UF2: Intercanvis intracomunitaris. UF3: Operacions amb països tercers. UF4: Gestió duanera.	Coneixement de les aliances comercials a través de les diverses institucions i organismes internacionals rellevants pels mercats exteriors. Codificació internacional dels articles. Estudi i implementació dels Incoterms. Realització dels tràmits necessaris per realitzar una operació d'exportació i importació.	 programa... <b>seFed</b>
<b>MÒDUL 02</b> FINANÇAMENT INTERNACIONAL UF1: Instruments per a la gestió de riscos de canvi. UF2: Finançament del comerç exterior. UF3: Instruments financers de suport a l'exportació.	Coneixement del funcionament del mercat de divises i gestió del risc de tipus de canvi. Recerca, d'una banda, dels diferents instruments utilitzats per finançar una operació d'exportació i importació i, de l'altra banda, dels productes financers i/o assegurances per realitzar cobertura de riscos comercials i de països.	
<b>MÒDUL 03</b> MITJANS DE PAGAMENT INTERNACIONALS UF1: Selecció i gestió de mitjans de pagament simples. UF2: Selecció i gestió de mitjans de pagament documentaris.	Coneixement i gestió dels diferents mitjans de pagament/cobriment més utilitzats en el mercat internacional depenent del país a exportar/importar.	
<b>MÒDUL 04</b> GESTIÓ ECONÒMICA I FINANCERA DE L'EMPRESA UF1: Emprenedoria, creació d'empresa, i inversió i finançament. UF2: Operativa de compravenda i tresoreria. UF3: Comptabilitat i fiscalitat empresarial.	Conèixer els mecanismes per posar en marxa legal i finançament una empresa. Realització de documents comercials nacionals (factures); gestió del pressupost i tràmits fiscals.	   
<b>MÒDUL 05</b> TRANSPORT INTERNACIONAL DE MERCADERIES UF1: Transport internacional terrestre: carretera i ferrocarril. UF2: Transport internacional marítim i aeri.	Gestió operativa dels transports en els enviaments internacionals. Selecció del medi de transport més adient per cada operació i tramitació del respectiu contracte de transport: CMR o Contracte de transport internacional terrestre, CIM o contracte de transport internacional ferroviari, Bill of Lading (BL), Air Waybill (AWB).	
<b>MÒDUL 06</b> LOGÍSTICA D'EMMAGATZEMATGE UF1: Marc legal i règims d'emmagatzematge en el comerç nacional i internacional. UF2: Organització dels espais i del procés d'emmagatzematge. UF3: Gestió i supervisió d'estocs.	Gestió i coneixement del dipòsit o magatzems del comerç internacional: dipòsits duaners, zones franques, etc. Coneixement de la figura del OEA's o Operadors Econòmics Autoritzats. Planificació logística i gestió del magatzem. Anàlisi de la demanda i els estocs.	
<b>MÒDUL 07</b> MÀRQUETING INTERNACIONAL UF1: Estratègies d'internacionalització de l'empresa. UF2: Màrqueting operacional internacional. UF3: Pla de màrqueting internacional.	Elaboració del pla de màrqueting internacional: investigació i llançament de productes (adaptació del producte, preu, comunicació i distribució) a mercats exteriors.	
<b>MÒDUL 08</b> SISTEMA D'INFORMACIÓ DE MERCATS UF1: Prospecció de mercats internacionals. UF2: Explotació de la prospecció.	Investigació, coneixement i funcionament dels mercats internacionals: recerca d'informació per prendre les decisions oportunes d'empresa.	
<b>MÒDUL 09</b> NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL UF1: Contractació internacional. UF2: Estratègies de negociació internacional.	Coneixement dels recursos per empatitzar oferta i demanda de manera eficient en entorns internacionals. Negociació de les especificitats de les relacions entre proveïdors i clients en mercats internacionals.	
<b>MÒDUL 10</b> COMERÇ DIGITAL INTERNACIONAL UF1: Eines per al comerç digital internacional. UF2: Pla de màrqueting digital internacional.	L'objectiu d'aquest mòdul és que els alumnes tinguin una aproximació a aquesta nova disciplina viva i en canvi constant en un entorn internacional. Se'ls introdueix en conceptes fonamentals com el SEO/SEM i el Social Media Plan.	
<b>MÒDUL 11</b> ANGLÈS UF1: Anglès tècnic.	L'objectiu principal d'aquest mòdul és que l'alumne obtingui un bon nivell d'anglès propi de l'àmbit comercial, financer i empresarial. Al seu torn, l'alumne opta a la realització de l'examen BEC (Business English Certificate) de Cambridge al juny, en el propi centre.	
<b>MÒDUL 12</b> SEGONA LLENGUA ESTRANGERA UF1: Segona llengua estrangera.	Assolir un mínim de competències lingüístiques per comunicar-nos en francès i alemany.	
<b>MÒDUL 13</b> FORMACIÓ I ORIENTACIÓ LABORAL UF1: Incorporació al treball. UF2: Prevenció de riscos laborals (en anglès).	Recerca d'ocupació. Coneixement dels drets i deures laborals i seguretat en l'entorn de treball.	 
<b>MÒDUL 14</b> PROJECTE DE COMERÇ INTERNACIONAL UF1: Projecte de comerç internacional.	Aplicant tots els coneixements adquirits en els diferents mòduls, els alumnes elaboraran un treball de síntesi en el que portaran a terme un procés global de gestió mitjançant l'exportació d'un producte a un país ubicat fora de l'àmbit de la Unió Europea.	
<b>MÒDUL 15</b> FORMACIÓ EN CENTRES DE TREBALL	Pràctiques en empreses del sector: transitàries, navilieres, departament d'exportació, empreses de transport, agències de duanes, etc.	