

# Marketing y compraventa internacional

**PRESENCIAL****DURACIÓN:**  
790 h.**LUGAR:**  
Paterna**ALUMNADO:**  
Desempleados

## MARKETING Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL (COMM0110)

El certificado de profesionalidad Marketing y Compraventa Internacional (COMM0110) (790 horas) te prepara para dar el salto al comercio exterior con un perfil completo y muy demandado, capaz de analizar mercados, diseñar acciones de marketing internacional y apoyar operaciones reales de importación y exportación: aprenderás a obtener y elaborar información para un sistema de información de mercados (entorno, investigación, recogida de datos, tratamiento y análisis) y a transformar esos datos en decisiones, realizando estudios y propuestas para el marketing-mix internacional (políticas, planes e informes) orientados a posicionar productos y servicios en otros países; además, dominarás la parte operativa de la negociación y compraventa internacional, desde la gestión de información y documentación hasta la contratación y la ejecución de operaciones, reforzando un aspecto clave de la empleabilidad: la comunicación profesional en idiomas, con inglés competente para comercio internacional (oral, escrito y documentación) y una segunda lengua extranjera distinta del inglés aplicada a relaciones y documentación comercial. Todo ello se completa con un módulo de prácticas que te ayuda a trasladar el aprendizaje a un entorno real y a construir un perfil preparado para departamentos de exportación, compras internacionales, marketing internacional y apoyo a negociación comercial.

Si este curso no estuviera subvencionado te costaría: 6.320 €

**Categorías:** [Presencial](#)

**Etiquetas:** [Gestión Empresarial](#)

### TEMARIO



1. UC1007\_3: Obtener y elaborar información para el sistema de información de mercados.
  - 1.1. MF1007\_3: Sistemas de información de mercados
    - 1.1.1. UF1779: Entorno e información de mercados
    - 1.1.2. UF1780: Investigación y recogida de información de mercados
    - 1.1.3. UF1781: Tratamiento y análisis de la información de mercados
  2. UC1008\_3: Realizar estudios y propuestas para las acciones del plan de marketing-mix internacional.
    - 2.1. MF1008\_3: Marketing-mix internacional
      - 2.1.1. UF1782: Políticas de marketing internacional
      - 2.1.2. UF1783: Plan e informes de marketing internacional
  3. UC1009\_3: Asistir en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compra-venta internacional de productos/servicios.
    - 3.1. MF1009\_3: Negociación y compraventa internacional
      - 3.1.1. UF1757: Información y gestión operativa de la compraventa internacional
      - 3.1.2. UF1784: Negociación y contratación internacional
  4. UC1010\_3: Comunicarse en inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional.
    - 4.1. MF1010\_3: Inglés profesional para comercio internacional
      - 4.1.1. UF1764: Inglés oral y escrito en el comercio internacional
      - 4.1.2. UF1765: Documentación en inglés para el comercio internacional
  5. UC1011\_3: Comunicarse en una lengua distinta del inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional.
    - 5.1. MF1011\_3: Lengua extranjera profesional, distinta del inglés, para comercio internacional
      - 5.1.1. UF1785: Lengua extranjera oral y escrita, distinta del inglés, en el comercio internacional

5.1.2. UF1786: Documentación en lengua extranjera, distinta del inglés, para el comercio internacional  
MP0378: Marketing y compraventa internacional

#### **METODOLOGÍA**



Las sesiones formativas se imparten de forma presencial en nuestras aulas, guiadas por un/a docente especialista que combina explicación teórica, ejercicios prácticos y actividades colaborativas en el aula. Todos los docentes disponen de gran experiencia en el sector.

#### **Sesiones de tutoría**

El alumnado puede plantear dudas y recibir orientación personalizada durante las clases y, en su caso, tutorías personalizadas con el/la docente.

#### **Sistema de evaluación**

La evaluación es continua. El alumno realizará actividades y/o pruebas al finalizar los temas o unidades, y, cuando proceda, una prueba final para comprobar la adquisición de los contenidos.

#### **Requisitos técnicos**

El centro proporciona el equipamiento necesario (ordenadores, software y conexión a internet) en el aula. El alumnado no necesita aportar equipo propio, salvo que lo desee de forma voluntaria.

#### **Material didáctico y recursos**

El material didáctico se entregará en formato libro, manual impreso y/o documentación digital, según las características del curso.

#### **Kit corporativo**

En los cursos presenciales se entrega un kit corporativo del centro, cuyo contenido puede variar en función de la duración de la acción formativa y puede incluir: mochila, pendrive, libreta y bolígrafo.

#### **SALIDAS PROFESIONALES**



- Técnicos en comercio exterior