



# **Ciclos Formativos de Grado Superior**

## **Títulos Oficiales**



**Cámara**

**Madrid**

## Aprende en un entorno empresarial desde el primer día

En el Centro de Formación de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid - Instituto de Formación Empresarial - formamos profesionales en los perfiles más demandados por las empresas.

En nuestros Ciclos Formativos de Grado Superior, te ofrecemos una alternativa a los estudios universitarios, facilitándote un rápido acceso al mercado laboral.

El **89%**  
de nuestros titulados

encuentra  
**trabajo**

## Conoce nuestros Ciclos

Los títulos de Técnico Superior que te ofrecemos son:

- **ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS**
- **COMERCIO INTERNACIONAL**
- **TRANSPORTE Y LOGÍSTICA**
- **GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES**
- **MARKETING Y PUBLICIDAD**
- **DESARROLLO DE APLICACIONES MULTIPLATAFORMA**
- **DESARROLLO DE APLICACIONES WEB**
- **DIRECCIÓN DE SERVICIOS EN RESTAURACIÓN**

## Cómo acceder a nuestros Ciclos

Puedes acceder a cualquiera de nuestros Ciclos a través de las siguientes vías:

- Título de Bachillerato.
- Título de Técnico Especialista, Técnico Superior o equivalente a efectos académicos.
- Título de Grado Medio.
- COU.
- Titulación universitaria o equivalente.
- Prueba de acceso a Títulos Formativos de Grado Superior.



## Pasos para estudiar en la Cámara de Comercio de Madrid

- 1** Conoce nuestra oferta formativa y elige el Ciclo que más te interese.
- 2** Concierta una cita con nuestros asesores pedagógicos que te ayudaran en tu decisión.
- 3** Reserva tu plaza, rellenando la solicitud de admisión a la que deberás acompañar la siguiente documentación:
  - 3 fotografías tamaño carnet.
  - Documentación académica que acredite tu perfil.
  - Fotocopia del DNI.
- 4** Asesoramiento y ayuda en la tramitación de becas de la Comunidad de Madrid y del Ministerio. Infórmate de las facilidades de pago para nuestros alumnos.

## ¿Por qué elegir formarte en la Cámara?



Experiencia educativa, avalada por más de 30 años formando a jóvenes para su incorporación al mercado laboral.



Experimentado y reconocido claustro de profesores, dedicado a favorecer tu desarrollo personal y profesional.



Propuesta de formación de calidad en constante actualización, atendiendo a las necesidades de las empresas.



Metodología eminentemente práctica, basada en la utilización de técnicas de participación activa.



Itinerario formativo complementario: visitas a empresas y participación en proyectos empresariales reales, propuesta formativa de especialización complementaria cuando finaliza el Ciclo.



Podrás realizar en nuestro Centro los cursos de preparación a las certificaciones internacionales en idiomas más prestigiosas.



Bolsa de empleo y asesoramiento a emprendedores.

Nuestros alumnos realizan prácticas de formación  
**(Formación en el centro de trabajo - FCT)**  
en empresas como:



Instalaciones  
especializadas



Entorno  
empresarial



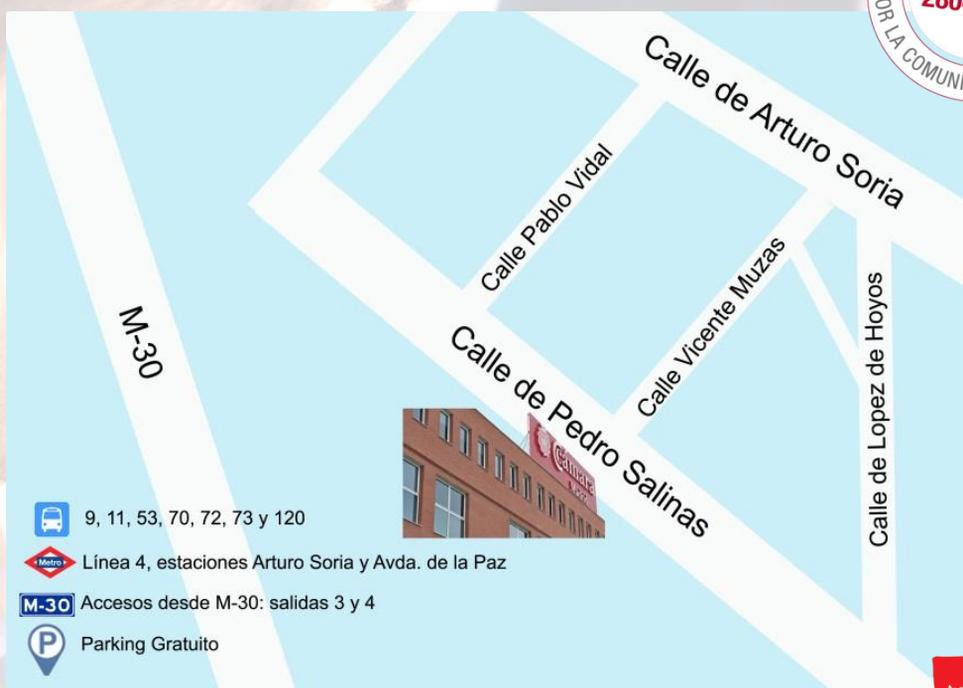
14.000 metros de  
instalaciones y  
parking gratuito



Actividad y formación  
complementaria



# Cámara Madrid



Madrid

**EXCELENTE**

## Instituto de Formación Empresarial

Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid  
Calle Pedro Salinas, 11 (Zona Arturo Soria)  
28043 Madrid  
camara@camaramadrid.es  
formacionprofesional@camaramadrid.es



Contáctanos  
91 538 38 38  
91 538 35 00



[www.camaramadrid.es](http://www.camaramadrid.es)

# Ciclo Formativo **TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL**



## PRESENTACIÓN

La titulación de Técnico Superior en Comercio Internacional te faculta para gestionar las relaciones internacionales y planificar los procesos de importación/exportación e introducción/expedición de mercancías y desarrollar tu trayectoria profesional dentro del ámbito internacional.

## PODRÁS TRABAJAR COMO

- Técnico en comercio exterior, en operaciones exteriores de entidades financieras y de seguros y en administración de comercio internacional.
- Asistente o adjunto de comercio internacional.
- Agente de comercio internacional.
- Técnico de marketing internacional; de marketing digital internacional y de venta internacional.
- Asistente al departamento de operaciones comerciales internacionales.
- Transitario; consignatario de buques; operador logístico y jefe de almacén.

## FECHAS Y HORARIOS

### FECHAS

- 1<sup>er</sup> curso: octubre 2018 – junio 2019
- 2<sup>o</sup> curso: septiembre 2019 – junio 2020

*Fechas sujetas a la publicación oficial del calendario escolar.*

### TURNOS

- Matutino: de 08:30 a 14:30 horas – de lunes a viernes

## DURACIÓN Y PRECIO

2.000 horas lectivas (2 cursos académicos, incluida la F.C.T.)

1<sup>er</sup> curso: 3.800€  
2<sup>o</sup> curso: 2.900€

- Asesoramiento y ayuda en la tramitación de las becas de la Comunidad de Madrid y del Ministerio.
- Flexibilidad en la forma de pago.

## PRÁCTICAS EMPRESARIALES FCT

A través del Módulo de Formación en Centros de Trabajo te formarás en empresas de reconocido prestigio, un paso decisivo para encontrar tu primer empleo.

## PROGRAMA

### PLAN DE ESTUDIOS 1<sup>er</sup> CURSO (1.000 horas)

#### 1. FORMACIÓN Y ORIENTACIÓN LABORAL

- Orientación profesional y búsqueda activa de empleo.
- Gestión del conflicto y equipos de trabajo.
- Contrato de trabajo y relaciones laborales.
- Seguridad Social, empleo y desempleo.
- Conceptos básicos sobre seguridad y salud en el trabajo.
- Evaluación de riesgos profesionales: riesgos generales y riesgos específicos.
- Aplicación de medidas de prevención y protección en la empresa.
- Planificación de la prevención de riesgos en la empresa.
- Primeros auxilios.

#### 2. GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- Organismos e instituciones relacionadas con el comercio internacional.
- Organización de sistemas de información aplicados al comercio internacional.
- Reconocimiento de las distintas barreras al comercio internacional
- Caracterización de los procedimientos administrativos de las operaciones de importación/exportación y de introducción/expedición.
- Elaboración de la documentación de las operaciones de importación/exportación e introducción/expedición de mercancías.

#### 3. GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- Recopilación de la información sobre iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de empresas..
- Establecimiento de la forma jurídica de la empresa.
- Organización de los trámites para la obtención de recursos financieros.
- Determinación de las formalidades para la compra y/o alquiler de vehículos y otros activos.
- Elaboración de facturas, recibos y documentos de cobros y pagos.
- Gestión del proceso contable y fiscal en las empresas.
- Determinación de la rentabilidad de las inversiones.

#### 4. INGLÉS

- Comprensión oral precisa.
- Producción oral precisa.
- Interpretación de mensajes escritos, en soporte papel y telemático.

#### 5. LOGÍSTICA DE ALMACENAMIENTO

- La hoja de cálculo en el almacén.
- Normativa específica del almacenaje.
- Organización del proceso de almacén.
- Identificación de desviaciones presupuestarias.
- Gestión de stocks.
- Gestión de las operaciones sujetas a la logística inversa.
- Supervisión de los procesos realizados en el almacén.

## 6. TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

- Determinación de los distintos modos y medios de transporte.
- Selección de los modos y medios de transporte y de las rutas óptimas.
- Elaboración y cumplimentación de contratos de transporte.
- Determinación de los elementos que garantizan la integridad y el tránsito de las mercancías.
- Formalización y gestión de la documentación de las operaciones de transporte internacional.
- Secuencias de las fases del transporte.
- Tramitación del seguro de las mercancías durante el transporte.

## PLAN DE ESTUDIOS 2º CURSO

(1.000 horas)

## 7. COMERCIO DIGITAL INTERNACIONAL

- Realización de tareas básicas para la utilización de Internet.
- Gestión de diversos servicios en Internet.
- Realización de facturas electrónicas internacionales y otras tareas administrativas.
- Elaboración del plan de marketing digital internacional.
- Definición de la política de comercio electrónico internacional de una empresa.

## 8. FINANCIACIÓN INTERNACIONAL

- Organización de la información y documentación relativa a las operaciones de financiación internacional.
- Análisis del funcionamiento del mercado de divisas.
- Gestión y cobertura del riesgo de cambio y del riesgo de interés en las operaciones de importación y exportación.
- Determinación de la financiación adecuada de las operaciones de compraventa internacional y cálculo de costes financieros y riesgos.
- Selección de la cobertura adecuada de los posibles riesgos en las operaciones de compra-venta internacional.
- SN: 0212-033X. Gestión del crédito con apoyo oficial a la exportación.
- Elaboración de la documentación necesaria para participar en licitaciones y concursos internacionales..
- Glosario de términos en inglés de carácter financiero y económico.

## 9. MARKETING INTERNACIONAL

- La internacionalización de la empresa.
- Análisis del entorno de la empresa y de la situación. Análisis interno y externo.

- Selección de la forma más adecuada de entrada en un mercado exterior.
- Determinación de la oportunidad de entrada de un producto en un mercado exterior.
- Diseño de políticas de precios y tarifas comerciales en un mercado exterior.
- La distribución en mercados exteriores.
- Determinación de las acciones de comunicación comercial más adecuadas en la entrada a un mercado exterior.
- Elaboración de un plan de marketing internacional.

## 10. MARKETING INTERNACIONAL II

- Identificación de la normativa reguladora de los medios de pago internacionales.
- Caracterización de los medios de cobro y pago internacionales.
- Análisis de las garantías y avales internacionales.
- Gestión de la documentación necesaria para realizar el cobro o pago internacional.
- Identificación de los medios de cobro y pago a través de Internet y otros sistemas digitales.

## 11. NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

- Selección de clientes y proveedores potenciales.
- Establecimiento del proceso de comunicación en las relaciones internacionales.
- Diseño del proceso de negociación con clientes y/o proveedores internacionales.
- Interpretación de la normativa y usos habituales que regulan la contratación internacional.
- Elaboración de contratos internacionales.
- Planificación del desarrollo y control de los acuerdos contractuales internacionales

## 12. SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE MERCADOS

- Análisis de las variables del mercado y del entorno de la empresa u organización.
- Configuración de un sistema de información de marketing (SIM).
- Diseño de planes de trabajo para la obtención de información.
- Determinación de las características y tamaño de la muestra.
- El trabajo de campo en la investigación de mercados internacionales.
- Realización del tratamiento y análisis de los datos.

## PRÁCTICAS EMPRESARIALES FCT

## FORMACIÓN COMPLEMENTARIA (\*)

Al finalizar tu ciclo podrás especializarte en nuestro Centro:

- Master de Comercio Exterior (Título propio de URJC- alumnos con dos años de experiencia profesional)
- Experto Gestión Operativa del Comercio Internacional.
- Experto Representante Aduanero.

Y completar tu formación:

- Preparación a los exámenes First y Advanced de Cambridge.

(\*) *Condiciones ventajosas para nuestros alumnos de Ciclos.*

Centro de Formación de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid -IFE-  
Calle Pedro Salinas, 11 -28043 Madrid  
camara@camaramadrid.es



Información e inscripciones

91 538 38 24

91 538 38 38

91 538 35 00



[www.camaramadrid.es](http://www.camaramadrid.es)