



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

***Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en
Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 4
Créditos ECTS)***

Información gratis Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho Internacion

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 4 Créditos ECTS)

Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 4 Créditos ECTS)

Duración: 410 horas

Precio: 390 € *

Modalidad: Online

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.



Información gratis Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho In



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 4 Créditos ECTS)

Descripción

Si quiere desenvolverse profesionalmente en el entorno del comercio internacional y especializarse en ventas y exportaciones internacionales este es su momento, con el Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior podrá adquirir los conocimientos necesarios para desempeñar esta función de la mejor manera posible. Se trata de una formación superior para aquellas personas interesadas en conocer las distintas operaciones comerciales a nivel internacional en el ámbito profesional del comercio. Es importante debido a que en la sociedad actual el buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo, político, comercial, cultural a nivel mundial es primordial para el logro del desarrollo integral de las naciones.

Euroinnova Business School

Euroinnova Business School, es una escuela de negocios avalada por 5 universidades y múltiples instituciones a nivel internacional. En el siguiente enlace puede ver los

cursos Homologados

Además Euroinnova cuenta con más de 10.000

cursos online

Puede matricularse hoy con un 10% de descuento, si se matricula online en el siguiente enlace:



Al formar parte de Euroinnova podrás disponer de los siguientes servicios totalmente gratis, además de pasar a formar parte de una escuela de negocios con un porcentaje de satisfacción de más del 95%, auditada por agencias externas, además de contar con el apoyo de las principales entidades formativas a nivel internacional.



Información gratis Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho In



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 4 Créditos ECTS)

A quién va dirigido

Este Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior está dirigido a estudiantes, trabajadores o cualquier persona interesada en formarse en este sector. Así como a aquellos que deseen especializarse en exportación y ventas internacionales.

Objetivos

- Dotar al alumno de los conocimientos necesarios relativos al mundo del comercio y de las relaciones Internacionales, desarrollando habilidades técnicas y directivas que les permitan desarrollar su trayectoria profesional en este campo.
- Profundizar en materia de marketing internacional y estrategias de comercio exterior.

Para que te prepara

El Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior le capacita para gestionar los planes de actuación relacionados con operaciones de compra-venta, almacenamiento, distribución y financiación en el ámbito internacional, de acuerdo con los objetivos y procedimientos establecidos.

Salidas laborales

Consultoras, Comercio Exterior, Marketing, Logística

Información gratis Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho In



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 4 Créditos ECTS)

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Jefe de Ventas y Exportación Internacional con 300 horas expedida por Euroinnova Business School y Avalada por la Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales
- Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior con 4 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

TITULACIÓN EXPEDIDA POR
EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



Titulación Avalada Para El
Desarrollo De Las Competencias
Profesionales R.D. 1224/2009

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación vía correo postal, la titulación que acredita el haber con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la institución que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

Información gratis Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho In



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 4 Créditos ECTS)



EUROINNOVA FORMACION

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2014
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 23 de Abril de 2014

La dirección General

Ei/La interesado/a

Sello



INTERNACIONAL COMISION DE DISTANCE EDUCATION
Con Estatuto Consultivo Consejo Superior de Investigaciones Científicas y Social de la UNESCO (plan, Resolución 60/8)

Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.
- PayPal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Llama gratis al 900831200 e informate de los pagos a plazos sin intereses que hay disponibles

Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. Además recibirá los materiales didácticos que incluye el curso para poder consultarlos en cualquier momento y conservarlos una vez finalizado el mismo. La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

Información gratis Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho In



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 4 Créditos ECTS)

Materiales didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Comercio Exterior y Exportación Vol. 1'
- Manual teórico 'Comercio Exterior y Exportación Vol. 2'
- Manual teórico 'Derecho Internacional y Comercio Exterior'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Información gratis Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho In



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 4 Créditos ECTS)

Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plan profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- Por e-mail: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- Por teléfono: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Información gratis Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho In



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 4 Créditos ECTS)

Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de 6 meses para la finalización del curso, a contar desde la fecha de recepción de las mate del mismo.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Agencia de colocación autorizada N° 9900000169

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Información gratis Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho In



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 4 Créditos ECTS)

Programa formativo

PARTE 1. DERECHO INTERNACIONAL Y COMERCIO EXTERIOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ELEMENTOS E HISTORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.¿Qué es el Comercio Internacional?
- 2.Historia del Comercio Internacional
- 3.Beneficios del Comercio Internacional para las organizaciones
- 4.Importaciones y exportaciones
- 5.Actores del Comercio Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPONENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.Tipos de empresas en Comercio Internacional
- 2.El empresario individual: características y actividad
- 3.El empresario social: tipos y actividad
- 4.Las sociedades en el ámbito del Comercio Internacional
- 5.Funcionamiento y colaboración de sociedades internacionales
- 6.Sociedades en la Unión Europea

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PÚBLICAS Y PRIVADAS

- 1.Concepto y gestión de los organismos internacionales
- 2.Naciones Unidas, OMC y otros organismos de gestión del Comercio Internacional
- 3.Entidades internacionales para la cooperación económica

UNIDAD DIDÁCTICA 4. REGULACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN ESPAÑA

- 1.Aranceles, aduanas, importación y exportación en España
- 2.Normativa de la Unión Europea influyente en el Comercio Internacional en España
- 3.Marco de la política comercial multilateral

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL CONTRATO EN COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.Concepto, factores y riesgo de la contratación internacional
- 2.Convenios y principios de la contratación internacional
- 3.Componentes y tipos de contrato internacional
- 4.Etapas del contrato internacional
- 5.Incumplimiento y tiempos del contrato
- 6.Tipos de cláusulas en la contratación internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Información gratis Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho In



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 4 Créditos ECTS)

- 1.Introducción al derecho internacional privado
- 2.Encuadre del Comercio Internacional en la legislación estatal
- 3.Desarrollo legal del Convenio de Roma de 1980 y del Reglamento de Roma I
- 4.Régimen jurídico del Reglamento de Roma I
- 5.Normas imperativas para el Comercio Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

- 1.Concepto y modalidades de compraventa internacional
- 2.Libertad de comercio en la Unión Europea
- 3.UNCITRAL y regulación de la Lex Mercatoria
- 4.La compraventa internacional según la Convención de Viena de 1980
- 5.Concepto,tipos y aplicación práctica de INCOTERMS

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MÉTODOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.Tipos de resolución de conflictos del Comercio Internacional
- 2.Resolución del conflicto a través de la jurisdicción estatal
- 3.El arbitraje como mecanismo para resolución de conflictos en Comercio Internacional
- 4.Intervención judicial en los procesos de arbitraje

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MÉTODOS DE FINANCIACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.Funcionamiento y estructura del mercado de divisas
- 2.Créditos para exportaciones e importaciones
- 3.Elección de divisas para la financiación

UNIDAD DIDÁCTICA 10. APOYO FINANCIERO PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.Organismos públicos de financiación
- 2.Tipos de desgravaciones por operaciones internacionales
- 3.Áreas con regímenes fiscales especiales

PARTE 2. COMERCIO EXTERIOR Y EXPORTACIÓN

MÓDULO 1. POLÍTICAS DE MARKETING INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

- 1.La decision de internacionalizacion de la empresa
- 2.Etapas del proceso de internacionalizacion
- 3.Las variables de marketing en la internacionalizacion de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. POLÍTICA DE PRODUCTO EN EL MARKETING INTERNACIONAL

- 1.Atributos del producto
- 2.El ciclo de vida del producto
- 3.Estandarizacion/adaptacion de los productos en los mercados internacionales
- 4.La cartera de productos internacional
- 5.La marca
- 6.La política de producto en los mercados online

UNIDAD DIDÁCTICA 3. POLÍTICA DE PRECIO EN EL MARKETING INTERNACIONAL

- 1.Análisis de la variable «precio» como instrumento del marketing internacional
- 2.Estandarización/adaptación de precios internacionales

Información gratis Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho In



3. Factores que influyen en la determinación de precios internacionales
4. Análisis de rentabilidad
5. Estrategias de precios
6. Cotización de precios internacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POLÍTICA DE COMUNICACIÓN DE MARKETING INTERNACIONAL

1. La comunicación en el marketing: concepto y funciones
2. La publicidad
3. La promoción de ventas
4. Las relaciones públicas
5. Otras herramientas de la política de comunicación
6. Factores que influyen en las decisiones de política internacional de comunicación
7. Las ferias internacionales y las misiones comerciales

UNIDAD DIDÁCTICA 5. POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN EN EL MARKETING INTERNACIONAL

1. Canales de distribución.
2. Aspectos a considerar en el diseño y selección de los canales de distribución internacionales
3. Determinación de la localización y tipología de los puntos de venta
4. Las relaciones internas del canal
5. Fórmulas de entrada en los mercados exteriores
6. Aspectos a considerar en la adaptación de la función de distribución en diferentes entornos internacionales
7. Internet como canal de distribución internacional

MÓDULO 2. POLÍTICA DE COMUNICACIÓN DE MARKETING INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PLANIFICACIÓN DE MARKETING INTERNACIONAL

1. El plan de marketing como instrumento de planificación y control de la actividad comercial internacional
2. Análisis de la situación
3. Diagnóstico: análisis DAFO
4. Establecimiento de los objetivos del marketing
5. Principales decisiones sobre el establecimiento de estrategias internacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PLAN OPERATIVO Y ACCIONES DE MARKETING INTERNACIONAL

1. El plan de acción de marketing
2. Asignación presupuestaria de las acciones de marketing
3. El control del plan de marketing
4. Herramientas informáticas para la organización y planificación de marketing internacional

MÓDULO 3. INFORMACIÓN Y GESTIÓN OPERATIVA DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MARCO ECONÓMICO, POLÍTICO Y JURÍDICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Comercio interior, exterior e internacional
2. El sector exterior español
3. Balanza de Pagos y otras magnitudes macroeconómicas
4. Organismos Internacionales

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 4 Créditos ECTS)

5.La integración económica regional. Principales bloques económicos

6.La Union Europea

UNIDAD DIDÁCTICA 9. BARRERAS Y OBSTÁCULOS A LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES INTERNACIONALES.

1.Barreras arancelarias

2.Barreras no arancelarias

3.Medidas de defensa comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 10. FUENTES DE INFORMACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1.Informacion de comercio internacional

2.Canales y fuentes de informacion en el comercio internacional

3.Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional

4.Gestion de la informacion de comercio internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 11. BÚSQUEDA Y GESTIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN COMERCIO INTERNACIONAL

1.Localizacion y busqueda de clientes/proveedores internacionales

2.Clasificacion de los clientes/proveedores y criterios de organizacion

3.Tipos de archivos de los clientes/proveedores

4.Confeccion de fichas y bases de datos de clientes y proveedores

5.Control de clientes/proveedores internacionales

6.Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores

7.Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 12. CONDICIONES DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1.Operaciones de compraventa internacional

2.Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional

3.Condiciones de entrega en el comercio internacional, INCOTERMS

4.Interpretación práctica de cada INCOTERM

UNIDAD DIDÁCTICA 13. ELABORACIÓN DE OFERTAS EN COMERCIO INTERNACIONAL

1.Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional

2.Oferta internacional

3.Elementos de la tarifa de precios

4.Presentacion de la tarifa

MÓDULO 4. NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 14. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

1.Preparación de la negociación internacional

2.Desarrollo de la negociación internacional

3.Técnicas de la negociación internacional

4.Consolidación de la negociación internacional

5.Estilos de negociación comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 15. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

1.Los procesos de comunicacion y las relaciones comerciales

Información gratis Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho In



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 4 Créditos ECTS)

2. Tipos de comunicación
3. Actitudes y técnicas en la comunicación
4. La información telefónica y presencial. Transmisión y recepción de mensajes
5. La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales
6. La comunicación escrita en el comercio internacional
7. Relaciones públicas en el comercio internacional
8. Internet como instrumento de comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 16. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. Regulación de la compraventa internacional
2. Reglas de la Cámara de Comercio Internacional de París
3. El contrato de compraventa internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 17. LOS CONTRATOS DE INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

1. Intermediación comercial internacional
2. Contrato de agencia
3. Contrato de distribución
4. Selección de agentes y/o distribuidores en el exterior
5. Métodos de motivación, perfeccionamiento y temporalización de la red de ventas internacional: agentes comerciales, distribuidores y proveedores

UNIDAD DIDÁCTICA 18. OTRAS MODALIDADES CONTRACTUALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Contrato de transferencia tecnológica
2. Contrato de Joint venture
3. Contrato de franquicia

PROGRAMA DE BECAS PARA MASTER

Euroinnova cuenta con un programa de **becas de master** para ayudarte a decidir tu futuro, puedes entrar y solicitarla, Euroinnova cuenta con más de 2000 **master online** que puedes consultar y solicitar tu beca.

Haz clic para conocer nuestro catálogo de **cursos online**

Terminos relacionados:

administracion, Administración empresarial, Almacenamiento, Comercial, Comerciales, Comercialización, Comercio, Compraventa, Contabilidad, Dirección de compras, Directrices, Directrices comerciales, distribución, Distribución de productos, Empresarial, exportaciones, exterior, Financiación, Finanzas, Gastos de comercialización, Gestión, Gestión comercial, internacional, Internacionales, Jurídico, Operación, Operación Comercial, Principio de la Autonomía de la Voluntad, Productos, régimen, Régimen Jurídico Internacional, Relaciones, Relaciones Internacionales, tecnicas, Técnicas comerciales, Técnico en comercio internacional

Información gratis Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho In



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 4 Créditos ECTS)



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

FICHA DE MATRICULACIÓN

Para efectuar su matrícula sólo tiene que hacernos llegar esta ficha con sus datos personales vía email a formacion@euroinnova.com.

POSTGRADO EN QUE DESEA MATRICULARSE: :

.....

Nombre:

Apellidos:.....

DNI/ID/Pasaporte:.....

Domicilio envío:

..... CP:.....

Localidad:.....

Provincia:..... País:.....

Teléfono:..... E-mail:.....

Horario de entrega (Mañana o tarde).....

Forma de pago

Observaciones:.....

Una vez recibidos los datos personales, uno de nuestros asesores pedagógicos contactará con usted para concretar la matrícula y confirmarle cuando va a recibir todos los materiales en su domicilio.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

DESDE ESPAÑA LLAMA GRATIS A:
900 831 200

DESDE FUERA DE ESPAÑA:
+ 34 958 05 02 00

EUROINNOVA FORMACIÓN
POLÍGONO INDUSTRIAL LA ERMITA.
EDIF. CENTRO DE EMPRESAS GRANADA. OFICINA 1º D • 18230 ATARFE - GRANADA
Teléfono: 958 050 200

Información gratis Jefe de Ventas y Exportación Internacional + Titulación Universitaria en Derecho In



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200