

2ª edición Curso

Agentes Comerciales Internacionales

INTRODUCCIÓN

ICEX-CECO y el Consejo General de Agentes Comerciales (CGAC) se unen para ofrecer la segunda edición del curso de formación para la capacitación de profesionales como **Agentes Comerciales Internacionales (ACI)**.

Uniendo la actividad docente de ICEX-CECO y la actividad de representación del CGAC, ambas instituciones ya han formado desde 2014 a más de 2.000 profesionales a través de un curso que, unido a la colegiación, permite acceder a una titulación oficial como Agente Comercial expedida por la Dirección General de Política Comercial del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Como ampliación de esta oferta formativa, se planteó realizar una formación especializada de mayor peso lectivo y alcance, que capacitara al alumnado como **Agente Comercial Internacional**, al incluir aquellos **conocimientos imprescindibles** para abordar la **carrera profesional como agente comercial en un contexto internacional**.

LAS INSTITUCIONES: ICEX-CECO y el Consejo General de Agentes Comerciales (CGAC)

ICEX-CECO

Desde su creación en 1976, en ICEX-CECO se han formado generaciones de empresarios, profesionales, universitarios y empleados públicos españoles y extranjeros de más de 70 países, en materias de economía y comercio internacional.

Más de 30.000 estudiantes, que hoy ocupan puestos de responsabilidad en la dirección de empresas, de Organismos Multilaterales y en el área de economía y comercio de la Administración, han cursado estudios en ICEX-CECO.

En los últimos años, más de 2.000 empresas han confiado la formación de sus cuadros a través de sus programas tanto en abierto como en *in-company*.

ICEX España Exportación e Inversiones, a través de su Dirección Ejecutiva de Formación, impulsa así la formación de capital humano para la internacionalización de la economía española y promueve el desarrollo profesional de los profesionales, responsables y gestores de empresas, asociaciones empresariales y otros entes públicos o privados, así como de los jóvenes que optan por una profesión vinculada a la economía internacional.

CONSEJO GENERAL DE AGENTES COMERCIALES (CGAC)

El Consejo General de Agentes Comerciales es el máximo órgano de representación de la profesión a nivel nacional y aglutina a todos los Colegios y Consejos Autonómicos en España. En total, ampara y representa a más de 20.000 Agentes Comerciales Colegiados en todo el país, a los que proporciona servicios y ventajas comunes a todos los agentes de España.

El CGAC y los Colegios ponen a disposición del Agente Comercial Colegiado una gran variedad de servicios que facilitan su actividad profesional. Entre ellos, su certificación a través de la gestión del Título Oficial expedido por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo; el primer Carnet Profesional Digital con tecnología Blockchain; una Oficina Virtual con la tecnología de Google en unas condiciones especiales con email profesional y aplicaciones en la nube; el primer CRM exclusivo para la profesión; la mayor Bolsa de Trabajo para comerciales; asesoramiento fiscal y jurídico; seguro bonificado; numerosas ventajas y descuentos en hoteles, combustibles, transporte, formación y banca, entre otros muchos.

OBJETIVOS

Entre los objetivos del programa se encuentran los siguientes:

- Formar a profesionales capaces de actuar en la intermediación en las operaciones de carácter internacional de empresas y organizaciones (tanto privadas como públicas), colaborando en la apertura de nuevos mercados.
- Formar profesionales con un sólido conocimiento de los principios y técnicas de las operaciones comerciales en el contexto internacional, que les permita entender las problemáticas de sus clientes desde un punto de vista amplio y en los principales ámbitos como el económico-financiero, marketing y análisis de mercados, estrategia, logística y distribución, tecnología y entorno jurídico y fiscal, entre otros.

- Trasladar a los alumnos la visión, forma de trabajo y metodología propia de los profesionales especializados en el negocio internacional, a través de un claustro de profesores que incorpora a los mejores especialistas con experiencia práctica en la arena internacional, combinada con una amplia experiencia docente.

DIRIGIDO A

- Profesionales que ya estén desarrollando una actividad de intermediación comercial y que deseen ampliarla hacia los mercados internacionales.
- Profesionales que ya estén desarrollando una actividad de intermediación comercial internacional y que deseen mejorar y ampliar el servicio que prestan a sus clientes.
- Diplomados o titulados universitarios superiores con vocación internacional y que deseen adquirir una sólida formación especializada en la intermediación en operaciones internacionales.
- Profesionales de diferentes campos que deseen profundizar en el estudio de los aspectos internacionales de las operaciones comerciales.
- Emprendedores o empresarios que estén valorando la oportunidad de cerrar o intermediar en operaciones en contexto internacional.

METODOLOGÍA

El curso se realiza en formato on-line en el Campus virtual de ICEX-CECO, incorporando su metodología intensiva en atención del tutor/profesor.

Comprende 250 horas lectivas con 16 semanas de clase, entre las que se intercalarán espacios de descanso y recuperación.

Durante los distintos módulos (de 1 o 2 semanas de duración en función de la carga lectiva y peso de los contenidos) se combinarán técnicas de aprendizaje, con una orientación eminentemente práctica. Cada módulo cuenta con un profesor-tutor experto en la materia y en su ámbito de práctica profesional, además de con una amplia experiencia académica.

El curso online se desarrolla con actividades asíncronas como: lectura de notas técnicas y otros documentos relevantes, búsqueda de documentos o fuentes en internet, resolución de casos prácticos, test o cuestionarios de autoevaluación, foros de debate, entre otros. También se celebran sesiones síncronas en directo con los tutores vía webconference, así como con profesionales de distintos campos relativos a la materia.

Cada módulo se inicia con un plan de actividades que indica las tareas a realizar cada semana y el tiempo estimado para cada una de ellas.

La metodología on-line de ICEX-CECO permite compaginar las actividades profesionales y personales diarias del alumno con el trabajo académico en el curso.

La dedicación estimada de estudio de materiales y realización de actividades planteados para cada uno de los módulos es de 12-15 horas semanales, con gran flexibilidad de horarios.

CONTENIDOS

El curso aborda los conceptos y conocimientos que un **Agente Comercial Internacional (ACI)** debe conocer para poder proponer, valorar y asesorar operaciones comerciales en el contexto internacional.

Los contenidos o asignaturas que se incluyen son:

- ✓ Fuentes de información en el contexto internacional
- ✓ Desarrollo de negocio y mercados para el ACI
- ✓ Logística y medios de transporte. Aduanas.
- ✓ Entorno legal y contratación internacional
- ✓ Marketing internacional para el agente comercial
- ✓ Herramientas tecnológicas para el ACI
- ✓ Análisis y valoración económico-financiera de operaciones de comercio internacional.
- ✓ Fiscalidad internacional: Fiscalidad indirecta y de las ventas online.
- ✓ Financiación internacional a corto plazo: Gestión del riesgo de impago y del riesgo de cambio.
- ✓ Taller de negocio internacional
- ✓ Instituciones de apoyo a la actividad del ACI: CGAC. Ventajas y apoyos en la Colegiación.
- ✓ Instituciones de apoyo en el contexto internacional: ICEX y Oficinas comerciales de España en el exterior.
- ✓ Sesiones magistrales

FECHAS

El curso se desarrollará desde el 3 de octubre de 2022 hasta el 10 de marzo de 2023.

PROFESORADO

El curso será impartido por profesionales en ejercicio, de reconocido prestigio, con una amplia experiencia en el campo docente.

La Dirección Académica será realizada por la Profesora-Doctora Maite Seco Benedicto.

Maite Seco Benedicto

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid.

Diploma CPCL por Harvard Business School, sobre enseñanza participativa (Método del Caso).

Diploma WIE (Workshop on International Economics). Real Colegio Complutense at Harvard University.

Cuenta con experiencia profesional en puestos directivos del área financiera internacional durante más de 20 años, en empresas como Price Waterhouse, Citibank España y KPMG Peat Marwick, habiendo dedicado los últimos años a la consultoría y formación en empresas y entidades como Amena, Renault, Acciona, Renfe, Vodafone, Museo Thyssen-Bornemisza, Banco Inversión, Bodegas Emilio Moro, Fundosa (Grupo ONCE), EADS, Meliá Hoteles, Bankinter, Cajamar y Cámaras de Comercio de Burgos, Segovia, Valladolid y Madrid, entre otras.

Ha recibido una intensa formación de posgrado, incluyendo cursos en instituciones como INSEAD (Fontainebleau), Instituto de Empresa, Harvard Business School, Universidad Carlos III de Madrid e Institute for International Research, entre otros.

Además de profesora de ICEX-CECO, es profesora asociada del IE (Instituto de Empresa), profesora asociada en materias financieras de la Universidad Carlos III de Madrid y de otras escuelas.

Directora académica del MBA en internacionalización de empresas de ICEX-CECO y del Executive PDI (Programa de Dirección Internacional).

Auditor-Censor Jurado de Cuentas (en excedencia) y miembro del Registro Oficial de Auditores de Cuentas de España.

Es autora de varios trabajos publicados en temas contables y financieros y coautora del Manual de Internacionalización editado por ICEX-CECO en 2013 y de sus actualizaciones posteriores.

Gestora cultural dedicada a la promoción, formación e interpretación de la música clásica y antigua, es directora de la asociación cultural Zenobia Música.

EVALUACIÓN Y CERTIFICACIÓN

Cada alumno será evaluado individualmente en función del trabajo desarrollado y de su nivel de participación.

Para la evaluación se tiene en cuenta los casos prácticos, participación en foros y chats, lectura de artículos y notas técnicas, resolución de cuestionarios, entre otros.

A efectos de diploma y aprovechamiento del curso, se establecerá un plan de evaluación de los alumnos, ofreciendo el diploma final a aquellos alumnos que superen una calificación superior al 50% de las actividades evaluables que se establezcan en cada módulo.

ADMISIÓN Y MATRÍCULA

Los derechos de matrícula ascienden a 2.400 euros (IVA exento).

Los alumnos colegiados como Agente Comercial en los Colegios de agentes comerciales oficiales de España, tendrán un descuento del 30% sobre el precio de matrícula.

El importe se abona de la siguiente manera:

- 1.000 euros en concepto de “reserva de plaza” a realizar por transferencia bancaria a la notificación de la admisión definitiva en el curso, dentro del período de inscripción.
- 5 plazos mensuales de 280 euros cada uno, mediante domiciliación bancaria en los 10 primeros días de cada mes, desde noviembre de 2022 a marzo de 2023, ambos inclusive.

Solo el pago de la reserva garantiza la plaza en el programa. Dado que el pago de la reserva de plaza constituye la adquisición de un derecho, los ingresos realizados bajo este concepto no serán reembolsados. Tampoco serán reembolsables, en caso de abandono del programa, las mensualidades ya abonadas.

La falta de abono de los importes estipulados supondrá la pérdida de los derechos.

El importe de la matrícula incluye los materiales didácticos en formato digital, la atención del profesorado en el Campus Virtual ICEX-CECO, actividades asíncronas y sesiones síncronas por webconference en Campus virtual y diploma o certificado acreditativo.

La admisión de candidatos se resuelve por parte de la Dirección Académica hasta completar el máximo de alumnos por grupo, teniendo en cuenta para ello aspectos como el currículum vitae y/o el perfil profesional del alumno, que se solicitará en el momento de la inscripción.

El plazo de inscripción queda abierto desde el 1 de abril de 2022, presentándose la solicitud a través de la web de ICEX-CECO en www.icex-ceco.es.

ICEX-CECO se reserva el derecho de cancelación del programa cuando el número de participantes no llegue al mínimo establecido según cada caso.