

# Paraninfo

## Negociación internacional



**Editorial:** Paraninfo

**Autor:** JOSE FULGENCIO MARTÍNEZ VALVERDE

**Clasificación:** Ciclos Formativos > Comercio y Marketing

**Tamaño:** 21 x 27 cm.

**Páginas:** 208

**ISBN 13:** 9788428340403

**ISBN 10:** 8428340404

**Precio sin IVA:** 24,04 Eur

**Precio con IVA:** 25,00 Eur

**Fecha publicación:** 04/06/2018

### Sinopsis

**La negociación internacional es, sin lugar a dudas, elemento esencial para la expansión comercial de una empresa a nivel global.**

Este libro desarrolla los contenidos del módulo profesional de Negociación Internacional del Ciclo Formativo de grado superior de Comercio Internacional, perteneciente a la familia profesional de Comercio y Marketing.

A través de un enfoque ameno y visual, profundiza en todos aquellos aspectos que convierten la negociación en una herramienta básica para la generación y la consolidación de relaciones institucionales y comerciales en el ámbito internacional.

Así, comienza analizando el protagonismo cada vez mayor de la negociación internacional en un mundo globalizado para pasar, posteriormente, a concretar los pasos que seguir en todo proceso de negociación, sin olvidar los aspectos que condicionan y enriquecen su desarrollo.

En suma, esta obra, totalmente revisada y actualizada, incluye las últimas novedades relativas a los contenidos formativos establecidos en la normativa vigente y tiene como principal y único objetivo la familiarización del alumnado con aquellos aspectos que definen y explican la realidad que lo rodea y que, a buen seguro, serán esenciales para el desarrollo futuro de su trayectoria profesional en el ámbito del comercio internacional.

**Jose Fulgencio Martínez Valverde**, diplomado en Ciencias Empresariales y licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado por la Universidad de Granada, ha desarrollado su trabajo en el ámbito de la consultoría estratégica tanto en Madrid como en Euskadi y Andalucía. Actualmente, es especialista en el diseño y la implementación de estrategias relacionadas con el marketing de contenidos.

## Indice

**1.** Nociones básicas para el desarrollo de la negociación internacional; **2.** El proceso de comunicación en las relaciones internacionales. Introducción; **3.** El proceso de comunicación en las relaciones internacionales. Diseño y desarrollo; **4.** Técnicas de búsqueda y selección de clientes o proveedores internacionales; **5.** Contratos aplicables en el ámbito de la negociación internacional; **6.** Importancia esencial de la normativa y los usos habituales aplicables en la negociación y contratación internacional; **7.** Implementación y seguimiento de los acuerdos contractuales internacionales.

Ediciones Paraninfo S.A. Calle José Abascal, 56 (Utopicus). Oficina 217. 28003 Madrid  
(España)

Tel. (+34) 914 463 350 Fax

info@paraninfo.es [www.paraninfo.es](http://www.paraninfo.es)