Paraninfo

Negociación internacional 2.ª edición 2025

Editorial: Paraninfo
Autor: JOSE FULGENCIO MARTÍNEZ VALVERDE
Clasificación: Ciclos Formativos > Comercio y Marketing
Tamaño: 21 x 27 cm.
Páginas: 224
ISBN 13: 9788428366571
ISBN 10: 8428366578
Precio sin IVA: $ 123938.00 COP
Precio con IVA: $ 123938.00 COP
Fecha publicacion: 30/04/2025

Sinopsis

La negociación internacional es, sin lugar a dudas,
un elemento clave para el desarrollo y expansión
comercial de las empresas en nuestra sociedad actual

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.

Esta segunda edición ha sido cuidadosamente revisada y actualizada para ofrecer una experiencia de aprendizaje más enriquecedora y eficaz. Incorpora las últimas novedades formativas conforme a la normativa vigente y amplía notablemente el número de actividades destinadas a reforzar los conocimientos de cada unidad. Su objetivo es proporcionar al alumnado una comprensión sólida y práctica de los aspectos clave del entorno de la negociación y el comercio internacional, preparándolo para afrontar con éxito los retos profesionales mediante un aprendizaje dinámico e interactivo.

Con un enfoque claro, visual y accesible, la obra analiza en detalle los elementos que hacen de la negociación una herramienta esencial en la consolidación de relaciones institucionales y comerciales a nivel internacional. Desde su creciente relevancia en un mundo globalizado hasta los pasos fundamentales de todo proceso negociador, el contenido aborda de forma estructurada los factores que influyen en su desarrollo tanto estratégico como operativo.

Jose Fulgencio Martínez Valverde, diplomado en Ciencias Empresariales y licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado por la Universidad de Granada, ha desarrollado su trayectoria profesional en el ámbito de la consultoría estratégica, tanto en Madrid como en Euskadi y Andalucía. Actualmente está especializado en el

diseño y desarrollo efectivo de estrategias de comunicación y marketing digital.

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. Bibliografía.

Paraninfo Colombia Calle José Abascal, 56 (Utopicus). Oficina 217. 28003 Madrid (España)
Tel. (+34) 914 463 350 Fax
clientes@paraninfo.co www.paraninfo.mx