



E-MAIL CURSO CREDIEXPERTS 1

INTRODUCCION

En los medios económicos y empresariales hay una absoluta coincidencia en la importancia que tienen en el momento actual las operaciones de comercio internacional. Muchas empresas encuentran en ellas una compensación a la atonía de actividad que se produce en el mercado doméstico en épocas de crisis.

Sin embargo, en las operaciones de comercio internacional deben controlarse mucho los riesgos, y más cuando la empresa se inicia en ellas, o acude a nuevos y desconocidos mercados.

Es por ello que eligen el crédito documentario como una de las operaciones más utilizadas, por las garantías que conllevan, pero que también es sin duda una de las más complejas en el comercio internacional, toda vez que las Entidades Financieras no ven las mercancías, sino que se basan única y exclusivamente en documentos.

Además, la interpretación de las Reglas de la Cámara de Comercio Internacional a menudo origina controversias y las personas que operan con créditos documentarios deben estar muy preparadas para afrontarlos.

La formación de especialistas en créditos documentarios no es fácil, toda vez que sólo con otros especialistas pueden avanzar y mantener el nivel de diálogo apropiado.

A QUIEN VA DIRIGIDO

Los participantes en el curso son personas de los departamentos internacionales que operan con créditos documentarios directa o indirectamente, tanto si actúan a nivel de servicios administrativos como si operan en unidades comerciales, o sea tanto desde la vertiente de la gestión comercial como de la operativa, ya que CREDIEXPERTS no es un Curso apropiado para principiantes.

METODOLOGIA

CREDIEXPERTS 1 es un curso que combina la formación e-learning en su presentación más moderna, con el e-mentoring, debiendo ser contemplado como un proyecto de largo recorrido.

Presentar la formación de manera que no obligue a los participantes a sesiones presenciales, muchas veces difíciles por la escasez de tiempo, es la primera

característica de CREDIEXPERTS 1. Esto se consigue mediante la entrega de casos prácticos con formato de una Newsletter que se envía por correo electrónico.

En cada Newsletter se desarrolla un caso (casos basados en hechos reales) que deja siempre abierta la puerta al debate e incita a los participantes a reflexionar, exponer y compartir sus opiniones al respecto ya que se presentan argumentos basados en las Reglas a favor y en contra del caso expuesto.

El Mentor, mediante una dirección de correo electrónico, contesta también las dudas que respecto al tema puedan tener los participantes.

NO ES PUES NECESARIO QUE ESTOS ENTREN EN UNA PLATAFORMA VIRTUAL ESPECIAL YA QUE SE TRABAJA CON LAS DIRECCIONES DE CORREO ELECTRONICO HABITUALES, QUE ABRIMOS TODOS CONSTANTEMENTE.

Con el envío de la nueva Newsletter se incluye la solución que se dio al caso anterior.

TEMATICA

El Programa consta de 12 temas.

Los temas están basados en la exposición de casos y cubren muchas de las áreas de discusión en el campo de los créditos documentarios.

El índice temático es el siguiente:

Mail inicial: Presentación del curso a los participantes y CV del Mentor. Explicación del funcionamiento de CREDIEXPERTS.

Caso 1: Caso de la factura sin dirección

Caso 2: Caso del efecto mal timbrado

Caso 3: Caso del crédito pagado en moneda local

Caso 4: Caso del crédito confirmado

Caso 5: Caso del crédito con el Incoterm Ex Works

Caso 6: Caso del certificado sin nombre

Caso 7: Caso de la anotación a bordo sin fechar

Caso 8: Caso de las tolerancias

Caso 9: Caso de la modificación con crédito vencido

Caso 10: Caso de la copia de la factura no presentada

Caso 11: Caso del certificado de calidad

Caso 12: Caso de “Charter party Bill of Lading”

EL MENTOR

El participante está tutelado siempre por el mismo mentor, al que conoce desde el caso uno, ya que la Newsletter inicial contiene su currículum, y que tiene siempre a su alcance mediante una dirección específica de mail.

(Se adjunta Curriculum Vitae)

FORMATOS DE CURSOS

El Curso CREDIEXPERTS se imparte en dos formatos que permiten al participante elegir el que más se ajuste a sus deseos.

Formato Grupal:

Se requiere un mínimo de 3 participantes y un máximo de 15 que pueden ser de la misma o de diferentes empresas, sectores o países.

En este formato, el mentor envía una Newsletter cada semana, y a lo largo de ésta, los participantes exponen sus dudas, opiniones y comentarios, haciendo un “responder a todos”. De esta forma el Grupo se enriquece mutuamente, conociendo otros puntos de vista y propiciando el networking entre los participantes.

La fecha de inicio del curso se anuncia con suficiente antelación, en el momento en que se alcanza la participación mínima requerida.

Formato Personalizado:

En este formato, el mentor envía las Newsletters a medida que el participante las solicita, aunque es aconsejable que, para no perder el ritmo, sea como mínimo una por semana y el intercambio de dudas, opiniones y comentarios, se hace de forma exclusiva entre el participante y el Mentor.

Es pues un formato ideal para los que prefieren elegir el ritmo del Curso y tener la posibilidad de tratar situaciones particulares propias de su actividad.

PRECIOS Y CONDICIONES

La inscripción al curso comprende el envío de 12 Newsletters que se irán enviando en función del formato de curso escogido.

El pago del curso se realiza al inicio del curso, y comprende, además del envío de las Newsletter, las consultas y comentarios de los participantes al Mentor.

El precio es de 250€ por participante para los cursos en formato Grupal y de 300€ para los cursos en formato Personalizado.

En el momento de la solicitud de inscripción y de efectuar el pago, el participante deberá comunicar la dirección de e-mail para recibir las Newsletters.