

## **E-MAIL CURSO CREDIEXPERTS 2**

### **INTRODUCCION**

La excelente acogida que tuvo el Curso Crediexperts 1 nos ha motivado para preparar una segunda edición con Casos totalmente nuevos.

Además, se ha podido constatar que 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 o que van a operar con ellos en el futuro, 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, que han pasado ya por el Curso Crediexperts 1 y desean profundizar en nuevos Casos.

### **METODOLOGIA**

CREDIEXPERTS 2 es un Curso que continúa combinando la formación e-learning en su presentación más moderna, con el e-mentoring, debiendo ser contemplado como un proyecto de largo recorrido.

Crediexperts 2 sigue sin obligar a los participantes a sesiones presenciales, muchas veces difíciles por la escasez de tiempo. Esto se consigue mediante la entrega de casos semanales con formato de una Newsletter que se envían por correo electrónico.

En la Newsletter se desarrolla el caso (casos basados en hechos reales) que deja siempre abierta la puerta al debate e incita a los participantes a exponer y compartir entre ellos 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 a los participantes del curso todas las dudas que respecto al tema puedan tener, que se cifran en un máximo de 15 por Grupo, y que pueden pertenecer a distintas empresas de distintos ramos. Las distintas visiones y costumbres enriquecen mucho al Grupo.

**NO ES PUES NECESARIO QUE LOS PARTICIPANTES ENTREN EN NINGUNA PLATAFORMA O AULA VIRTUAL ESPECIAL, YA QUE SE TRABAJA MEDIANTE LAS DIRECCIONES DE CORREO ELECTRONICO QUE TODOS ABRIMOS CONSTANTEMENTE.**

Cada Newsletter incluye la solución que se dio al caso del mes 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:

Caso 1: Presentación del Curso a los participantes. Se les recuerda el funcionamiento de CREDIEXPERTS.

Caso 1: Caso de la aceptación de una modificación

Caso 2: Caso de la firma electrónica.

Caso 3: Caso de la presentación tardía.

Caso 4: Caso de los documentos extraviados.

Caso 5: Caso de los pesos impresos con estampilla.

Caso 6: Caso del seguro por tiempo limitado.

Caso 7: Caso del banco nominado vs. Banco emisor.

Caso 8: Caso del “Clean on Board”

Caso 9: Caso de las cajas de latón

Caso 10: Caso del fax al número equivocado.

Caso 11: Caso del ordenante ignorado.

Caso 12: Caso del disponible en un banco concreto.

## **EL MENTOR**

El participante está tutelado siempre por el mismo mentor, al que conoce desde el principio del curso, ya que la Newsletter inicial contiene su currículum, y que tiene siempre a su alcance mediante una dirección específica de e-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 suscripción al curso, comprende el envío de 12 Newsletters que se irán enviando en función del calendario previsto.

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 en el Formato Grupal y de 300€ en el Formato Personalizado.

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