ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Docencia en el Ciclo de Comercio Internacional: Marketing Internacional, Negociación y Venta Online

2 ECTS | 50 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Amplía tu formación con el Curso de Formación Permanente en Docencia en el Ciclo de Comercio Internacional: Marketing Internacional, Negociación y Venta Online de ICUFOR. Este programa está diseñado para profesionales que desean ejercer la docencia en formación profesional dentro del ámbito del comercio exterior, adquiriendo las competencias pedagógicas y técnicas necesarias para formar a futuros especialistas en operaciones comerciales internacionales.

A lo largo del temario, profundizarás en el marco normativo y didáctico de la formación profesional, aprendiendo a diseñar programaciones curriculares, elaborar unidades de trabajo y aplicar metodologías activas en el aula.

Duración
50 horas

Créditos
2 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Conocer el marco normativo y la estructura curricular del ciclo formativo de Comercio Internacional, identificando las cualificaciones profesionales, competencias del perfil de egreso y funciones del docente de la familia de Comercio y Marketing.

Dominar los fundamentos del marketing internacional y sus estrategias de entrada en mercados exteriores, diferenciando las decisiones de adaptación y estandarización del marketing mix en contextos internacionales.

Analizar las técnicas de negociación internacional y su dimensión intercultural, incorporando modelos de análisis cultural, estrategias de comunicación eficaz y gestión de conflictos en entornos multilingües y multiculturales.

Diseñar programaciones didácticas y unidades de trabajo para los módulos del ciclo, aplicando metodologías activas, tecnologías digitales y criterios de evaluación orientados a la demostración de competencias profesionales.

Elaborar planes de marketing internacional con enfoque didáctico, utilizando casos prácticos, simulaciones empresariales, herramientas digitales y rúbricas de desempeño como recursos para el aula.

Comprender el marco contractual y documental del comercio exterior, distinguiendo los elementos esenciales de los contratos internacionales, los Incoterms y los medios de pago y cobro como componentes negociables del acuerdo comercial.

Objetivos del curso

Dominar los fundamentos del comercio electrónico internacional y las estrategias de marketing digital aplicadas a la venta online, identificando modelos de negocio digital, plataformas de internacionalización, técnicas de posicionamiento y herramientas de analítica web.

Implementar estrategias didácticas específicas para la enseñanza de la negociación y la venta online en formación profesional, desarrollando simulaciones, role-playing, actividades integradoras y sistemas de evaluación competencial adaptados al aula.

Temario

01 Marco normativo, pedagógico y didáctico de la docencia en el ciclo formativo de Comercio Internacional

1.1. Estructura y organización del ciclo formativo de Comercio Internacional en el sistema educativo español
1.2. Perfil profesional del docente de formación profesional en la familia de Comercio y Marketing
1.3. Diseño curricular y programación didáctica en los módulos del ciclo de Comercio Internacional
1.4. Evaluación del aprendizaje competencial en el contexto de la formación profesional
1.5. La formación en centros de trabajo y la vinculación con el tejido empresarial internacional

Temario

02 Marketing internacional: contenidos especializados y estrategias didácticas para su enseñanza en formación profesional

2.1. Fundamentos del marketing internacional y su relevancia dentro del currículo del ciclo formativo
2.2. Investigación de mercados internacionales como competencia profesional del técnico superior
2.3. Estrategias de entrada y posicionamiento competitivo en mercados internacionales
2.4. Marketing mix internacional: decisiones de adaptación y estandarización
2.5. El plan de marketing internacional: elaboración, desarrollo y enseñanza práctica en el aula
2.6. Recursos didácticos y herramientas digitales para la enseñanza del marketing internacional
2.7. Evaluación de competencias en marketing internacional: diseño de actividades integradoras y rúbricas de desempeño

Temario

03 Negociación internacional: técnicas profesionales, dimensión intercultural y enfoques didácticos aplicados

3.1. Fundamentos teóricos y operativos de la negociación en el contexto del comercio internacional
3.2. La dimensión cultural como factor determinante en la negociación internacional
3.3. Técnicas y habilidades esenciales para la negociación comercial en contextos internacionales
3.4. Marco contractual y documentación asociada a las operaciones de comercio exterior
3.5. Metodologías didácticas específicas para la enseñanza de la negociación internacional en formación profesional
3.6. Recursos digitales y plataformas para la práctica simulada y el entrenamiento en negociación internacional

Temario

04 Venta online y comercio electrónico internacional: contenidos curriculares, competencias digitales y estrategias docentes

4.1. Fundamentos del comercio electrónico internacional y su integración en el currículo del ciclo formativo
4.2. Canales y plataformas de venta online para la internacionalización comercial
4.3. Diseño, configuración y gestión de tiendas online orientadas a mercados internacionales
4.4. Estrategias de marketing digital aplicadas a la venta internacional en entornos online
4.5. Logística internacional, medios de pago y atención al cliente en el comercio electrónico
4.6. Estrategias didácticas y herramientas para la enseñanza de la venta online en el ciclo de Comercio Internacional

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 2 créditos ECTS y 50 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate **Más información**



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06

Contenidos actualizados

Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07

El curso, por escrito

Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08

Autónomo, pero acompañado

Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09

Enseñanza adaptada

Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10

Estudio sencillo e intuitivo

Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

