

3. COMPETENCIAS

3.1 COMPETENCIAS BÁSICAS

CB6. Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.

CB7. Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios relacionados con su área de estudio.

CB8. Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.

CB9. Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones –y los conocimientos y razones últimas que las sustentan– a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.

CB10. Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida auto dirigido o autónomo.

3.2 COMPETENCIAS GENERALES

CG1. Capacidad para identificar y analizar las oportunidades de negocio en el ámbito del comercio internacional.

CG2. Desarrollar una propuesta de mejora en el área de comercio internacional de la empresa que mejore su competitividad en los mercados internacionales.

CG3. Capacidad para identificar los diferentes elementos relacionados con la operativa del comercio internacional para alcanzar los objetivos de la empresa.

CG4. Capacidad para integrar y relacionar, desde la ética profesional, las operaciones de comercio internacional en la estrategia de la empresa.

3.3 COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

CE1 - Identificar aquellos entornos internacionales que puedan representar oportunidades para el desarrollo internacional de la empresa

CE2 - Saber planificar y desarrollar operaciones en el ámbito del comercio internacional de la empresa.

CE3 - Saber aplicar las herramientas necesarias para el desarrollo de un plan de comercio digital en el ámbito del comercio internacional de la empresa.

CE4 - Desarrollar una estrategia de marketing internacional en los mercados destino utilizando todos los elementos del Mix.

CE5 - Desarrollar las habilidades personales y de comunicación necesarias para desenvolverse en los mercados internacionales.

CE6 - Capacidad para analizar y tomar decisiones relativas a la logística y el transporte internacional

CE7 - Analizar y desarrollar contratos en el ámbito del comercio internacional de la empresa.

CE8 - Diseñar propuestas de Responsabilidad Social Corporativa en un contexto internacional.

CE9 - Evaluar y manejar los instrumentos disponibles para las empresas a la hora de financiar y mitigar riesgos asociados a sus operaciones internacionales, así como realizar proyectos de inversión internacionales.

CE10 - Identificar y comprender las distintas fuentes normativas en el ámbito de la fiscalidad internacional

CE11 - Saber planificar y desarrollar un sistema de E-commerce en el ámbito del comercio internacional de la empresa.

CE12 - Desarrollar las habilidades directivas y de negociación necesarias para liderar y gestionar equipos orientados a las actividades de comercio internacional de la empresa

CE13 - Analizar y saber identificar oportunidades de negocio y riesgos en los mercados potenciales internacionales para la empresa.

CE14 - Planificar y desarrollar un proyecto completo de internacionalización y operaciones de comercio internacional de la empresa.

CE15 - Comprender y aplicar los conocimientos adquiridos y las técnicas del comercio internacional en un entorno de aprendizaje real.