

PRUEBAS LIBRES G.S. DE COMERCIO INTERNACIONAL

Módulo: Negociación internacional.	
Fecha de la prueba: 15-05-2026	Hora: 8,30 (Aula 2CI)
Contenidos de la prueba: La prueba consistirá en la elaboración de un tipo test (preguntas con 4 opciones de respuesta) y en la realización de un caso práctico vinculado con los contenidos prácticos. Se puede utilizar calculadora no programable. El libro de apoyo para la preparación de la prueba, no necesariamente en el que se basará el examen, es: Negociación Internacional. Ciclo Formativo-Grado superior. Alfred Benavent i Vallès. Editorial: McGraw-Hill. ISBN: 978-84-486-2716-4	

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación
RA 1. Selecciona clientes y/o proveedores potenciales de las fuentes de información, analizando sus condiciones comerciales.	a) Se han utilizado las técnicas adecuadas de búsqueda y selección de clientes y/o proveedores internacionales. b) Se han identificado los principales riesgos internos y externos en las operaciones comerciales internacionales, atendiendo a la rentabilidad y seguridad de la actuación comercial. c) Se han identificado los términos y condiciones comerciales que deben cumplir los clientes y/o proveedores internacionales. d) Se han seleccionado agentes, intermediarios, clientes y/o proveedores corporativos, en función de los objetivos marcados por la organización. e) Se han confeccionado ficheros maestros de clientes y/o proveedores internacionales a partir de la aplicación informática de gestión de la relación con clientes. f) Se han elaborado informes de la selección de clientes y/o proveedores internacionales en soportes informáticos. g) Se han actualizado las bases de datos y los ficheros de clientes y/o proveedores de forma periódica, según procedimientos basados en la seguridad y la confidencialidad.

	h) Se han identificado las partes que componen los pliegos de condiciones y las ofertas comerciales en los concursos y licitaciones internacionales.
RA 2. Establece procesos de comunicación según los protocolos empresariales y costumbres del país, utilizando los medios y sistemas adecuados.	a) Se han reconocido las técnicas más utilizadas en las relaciones de comunicación internacional. b) Se han identificado las principales normas de comunicación verbal y no verbal de las diversas culturas. c) Se han planificado las fases que componen una entrevista personal. d) Se han elaborado documentos escritos basados en propuestas de información por parte de un cliente, agente o proveedor en el que se observe el tratamiento adecuado al país. e) Se ha simulado una conversación telefónica con un cliente, agente o proveedor, utilizando técnicas de comunicación adecuadas a la situación y al interlocutor. f) Se han elaborado documentos con los puntos clave que hay que tratar en una reunión con un cliente, agente o proveedor. g) Se han utilizado soportes informáticos o de nuevas tecnologías para la elaboración y transmisión de documentos comerciales. h) Se han utilizado las nuevas tecnologías de la información y comunicación en los procesos de comunicación con operadores internacionales.
RA 3. Diseña el proceso de negociación con clientes y/o proveedores, proponiendo los términos más ventajosos para la organización.	a) Se han identificado los factores esenciales que conforman la oferta y demanda de productos y/o la prestación de servicios en operaciones internacionales. b) Se han programado las diferentes etapas del proceso de negociación en una operación de compraventa internacional. c) Se han utilizado las principales técnicas de negociación internacional en las operaciones de compraventa internacional. d) Se ha utilizado la terminología comercial habitual en el ámbito internacional en las operaciones de compraventa internacional.

	e) Se han conocido las características más relevantes de los negociadores de diferentes culturas. f) Se ha elaborado un plan para iniciar negociaciones en el que se tenga en cuenta la idiosincrasia, normas, protocolo y costumbres del país del cliente y/o proveedor. g) Se han definido los principales parámetros y los límites máximos y mínimos que configuran una oferta presentada a clientes internacionales. h) Se han realizado informes que recojan los acuerdos de la negociación, utilizando programas y medios informáticos.
RA 4. Interpreta la normativa y los usos habituales que regulan la contratación internacional, analizando su repercusión en las operaciones de comercio internacional.	a) Se han identificado las fuentes jurídicas que regulan la contratación internacional. b) Se ha caracterizado el valor jurídico de los convenios internacionales, de los organismos internacionales y de los usos uniformes en la contratación internacional. c) Se ha identificado la terminología jurídica utilizada y la normativa mercantil que regula los contratos internacionales de compraventa. d) Se han analizado las condiciones y obligaciones derivadas de la utilización de los incoterms en las operaciones de comercio internacional. e) Se han identificado las partes y elementos de un contrato de compraventa internacional, diferenciando las cláusulas facultativas de las obligatorias. f) Se han caracterizado las teorías de derecho internacional que solucionan los conflictos derivados de las condiciones establecidas en los contratos internacionales. g) Se han valorado las ventajas de utilizar las cláusulas de arbitraje internacional en la resolución de conflictos de comercio internacional. h) Se han analizado las características generales que regulan los concursos y licitaciones internacionales.
RA 5. Elabora los contratos asociados a los procesos de negociación, aplicando la normativa, usos y costumbres internacionales.	a) Se han identificado los modelos documentales utilizados en la negociación de operaciones comerciales internacionales. b) Se han elaborado las cláusulas de un precontrato de una operación comercial internacional, aplicando la normativa de contratación internacional.

	c) Se han identificado los derechos y obligaciones derivados de la inclusión del incoterm acordado en el contrato de compra venta internacional. d) Se han identificado los distintos tipos de contratos mercantiles internacionales que se utilizan. e) Se han caracterizado los modelos documentales que representan los contratos mercantiles internacionales. f) Se ha confeccionado el contrato adecuado a la operación comercial internacional. g) Se han utilizado aplicaciones informáticas en la redacción de las cláusulas tipo del contrato mercantil internacional.
RA 6. Planifica el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales, obteniendo información de los agentes intervinientes.	a) Se ha organizado el proceso de control de la fuerza de ventas/distribuidores/agentes comerciales, utilizando sistemas de comunicación e información. b) Se han identificado problemas, oportunidades y tendencias del mercado. c) Se han caracterizado los informes de clientes, proveedores, prescriptores, agentes comerciales y/o distribuidores mediante programas informáticos. d) Se han elaborado ratios específicos de evolución y rentabilidad de las ventas, utilizando programas informáticos específicos. e) Se han elaborado planes de actuación que induzcan a la motivación, perfeccionamiento y metodología de la fuerza de ventas propia o de distribuidores. f) Se han definido los métodos relevantes de control en el desarrollo y ejecución de los procesos de comercialización internacional. g) Se ha definido el proceso de control que deben seguir los pedidos realizados por los clientes, utilizando sistemas y programas informáticos. h) Se ha definido el proceso de control que deben seguir los pedidos y servicios realizados a un proveedor internacional, utilizando sistemas y programas informáticos. i) Se han identificado las incidencias más comunes que se pueden originar en los procesos de compraventa internacional.

Villarrobledo, a 20 de marzo de 2026

Luis Manuel Gómez Sánchez

Presidente de la Comisión de evaluación