Contratación y técnicas de negociación en el transporte por carretera (90 horas)



Categoría: Comercio y marketing
Página del curso: https://www.ensenanzadual.com/cursos/contratacion-y-tecnicas-de-negociacion-en-el-transporte-por-carretera-90-horas/

Objetivo

Con el **Curso** de 90 horas de **Contratación y técnicas de negociación en el transporte por carretera** adquirirás los conocimientos necesarios para llevar a cabo la comercialización de servicios de transporte por carretera, concretamente atendiendo a la contratación y técnicas de negociación en el transporte por carretera.

Descripción

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONTRATACIÓN DE SERVICIOS TRANSPORTE DE

MERCANCÍAS POR CARRETERA

Normativa y regulación del contrato de transporte de mercancías por carretera.

- Elementos personales y materiales del contrato de transporte de mercancías por carretera.

Formalización y documentación del contrato.

- La carta de porte. - Documentación de la carga, del conductor y del vehículo.

Obligaciones y derechos de las partes.

- Porteador. - Cargador. - Destinatario. - La retribución.

Régimen jurídico de mercancías especiales.

- Peligrosas. - Perecederas. - Animales vivos.

Responsabilidades de agentes que intervienen en el transporte de mercancías por carretera.

- Transportistas. - Consignatarios. - Agentes de aduanas. - Otros operadores logísticos.

Pluralidad de transportistas.

- Transporte combinado. - Transporte multimodal. - Transporte por superposición. - Contratación interviniendo varios transportistas. - Régimen jurídico. Responsabilidades de los distintos agentes que pueden intervenir.

Las Juntas Arbitrales en el transporte de mercancías por carretera.

- Competencia. - Composición. - Procedimiento - Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas. - Reglas generales del CIM.

Transporte internacional de mercancías.

- Convenio CMR. - Convenio TIR. - Autorizaciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA

Normativa y regulación del contrato de transporte de viajeros por carretera.

- Normativa. - Competencias de las CCAA. - Elementos personales y materiales del contrato de transporte de viajeros por carretera.

Transportes regulares: el régimen concesional.

- Contratación pública de concesiones de servicio regular de viajeros. - Normativa aplicable. - Requisitos de concurrencia. - Revisión. - Plazo. - Prórroga de la concesión. - Normativa especial del transporte escolar y de menores. - El título de porte: el billete y otros documentos. - Formalización y documentación del contrato. - Obligaciones y derechos de las partes en transporte regular y discrecional.

El pago.

- Las tarifas. - El precio del contrato.

Las Juntas Arbitrales en el transporte de viajeros por carretera.

- Competencia. - Composición. - Procedimiento - Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas.

Transporte internacional de viajeros:

- Características. - Tipos de servicios. - Autorizaciones. - Requisitos.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ELABORACIÓN DE OFERTAS Y TARIFAS DE SERVICIOS DE TRANSPORTE POR CARRETERA

Cálculo de costes de las operaciones de transporte.

- Costes fijos y variables - Costes directos e indirectos. - Coste por ruta, por vehículo, por viajero, por kilómetro, por tonelada, etc.

Determinación del umbral de rentabilidad de rutas.

- Umbral de rentabilidad. - El retorno en el cálculo del umbral de rentabilidad.

Determinación del precio y tarifas de operaciones de transporte.

- Tarifas de carga completa en transporte de mercancías - Tarifas de carga fraccionada en transporte de mercancías. - Precio del billete en transporte de

viajeros. - Precio de flete de autobús. - El sistema de tarifación de referencia en el transporte por carretera.

Los Incoterms en el comercio internacional.

- Concepto y clasificación. - Incoterms más habituales en el comercio internacional. - Responsabilidad en relación al contrato de transporte: transporte, carga y descarga de las mercancías.

Otros parámetros que componen la oferta.

- Características de los vehículos. - Horarios. - Frecuencia. - Horario de petición de servicios. - Temporalidad. - Exclusividad. - Alteraciones en el precio del combustible. - Duración del contrato. - Revisión de precios. - Penalizaciones. - Resolución de conflictos. - Forma y plazo de pago. - Elaboración de ofertas para concurrir a concursos públicos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN APLICADAS A LA COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE

El proceso de negociación de la oferta y contrato de transporte.

- Diferencias con otros tipos de productos y servicios. - Estrategias competitivas y cooperativas en la negociación de condiciones de transporte.

Planificación de la negociación comercial.

- Preparación, desarrollo y consolidación de la negociación. - Estimación de las necesidades del cliente. - Márgenes y límites de la negociación. - Concesiones mutuas.

Técnicas de las negociaciones aplicadas al ámbito de transporte.

- Contratos de prestación puntual - Contratos de prestación y suministro del servicio por periodos amplios.

Estilos de negociación comercial según distintas culturas y personas.

- Anglosajón. - Francés. - Alemán. - Nipón. - Chino. - Norteamericano. -

Hispanoamericano. - Otros.

Los conflictos comerciales internacionales en el ámbito del transporte por carretera.

- Principales causas de los conflictos. - Procesos de resolución y arbitraje internacional. - Características y desarrollo de procedimientos de arbitraje internacional.

Información adicional

- Online: Si
- Horas: 90
- Tipo: Profesiones
- Unidades: 4