

BÚSQUEDA Y GESTIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN COMERCIO INTERNACIONAL.

Modalidad: curso e-Learning Duración: 11 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Identificar los plazos adecuados que implican compromisos respecto a su actuación en las operaciones de comercio internacional. Realizar el mantenimiento de bases de datos, introduciendo nuevos clientes o proveedores potenciales o modificando la información existente y elaborar informes a partir de la base de datos de dichos clientes.

CONTENIDOS

1. Localización y búsqueda de clientes/proveedores internacionales. 2. Clasificación de los clientes/proveedores y criterios de organización. 3. Tipos de archivos de los clientes/proveedores. 4. Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores. 5. Control de clientes/proveedores internacionales. 6. Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores. 7. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional.

