

UF2226 CONTRATACIÓN Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA(ONLINE)



180,00 € - 250,00 €

Este curso se ajusta a lo expuesto en el itinerario de aprendizaje perteneciente a la Unidad Formativa UF2226 Contratación y técnicas de negociación en el transporte por carretera, incluida en el Módulo Formativo MF2181_3 Comercialización del transporte por carretera, regulada en el Real Decreto 614/2013, de 2 de agosto, que permita al alumnado adquirir las competencias profesionales necesarias para comercializar servicios de transporte por carretera.

Categorías: [Comercio y Marketing](#) |

INFORMACIÓN

Duración	80 h
Modalidad	Online

Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN
Formación acreditada	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD FORMATIVA 1. CONTRATACIÓN Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONTRATACIÓN DE SERVICIOS TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA.

1. Normativa y regulación del contrato de transporte de mercancías por carretera.
2. - Elementos personales y materiales del contrato de transporte de mercancías por carretera.
3. Formalización y documentación del contrato:
4. - La carta de porte.
5. - Documentación de la carga, del conductor y del vehículo.
6. Obligaciones y derechos de las partes
7. - Porteador.
8. - Cargador.
9. - Destinatario.
10. La retribución.
11. Régimen jurídico de mercancías especiales:
12. - Peligrosas.
13. - Perecederas.
14. - Animales vivos.
15. Responsabilidades de agentes que intervienen en el transporte de mercancías por carretera:
16. - Transportistas.
17. - Consignatarios.
18. - Agentes de aduanas.
19. - Otros operadores logísticos.

20. Pluralidad de transportistas:
21. - Transporte combinado.
22. - Transporte multimodal.
23. - Transporte por superposición,
24. - Contratación interviniendo varios transportistas.
25. Régimen jurídico. Responsabilidades de los distintos agentes que pueden intervenir.
26. Las Juntas Arbitrales en el transporte de mercancías por carretera:
27. - Competencia.
28. - Composición.
29. - Procedimiento
30. - Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas.
31. Reglas generales del CIM.
32. Transporte internacional de mercancías.
33. - Convenio CMR.
34. - Convenio TIR.
35. - Autorizaciones.

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

1. Normativa y regulación del contrato de transporte de viajeros por carretera.
2. - Normativa.
3. - Competencias de las CCAA.
4. Elementos personales y materiales del contrato de transporte de viajeros por carretera.
5. Transportes regulares: el régimen concesional.
6. - Contratación pública de concesiones de servicio regular de viajeros.
7. - Normativa aplicable.
8. - Requisitos de concurrencia.
9. - Revisión.
10. - Plazo.
11. - Prórroga de la concesión.
12. Normativa especial del transporte escolar y de menores.
13. El título de porte: el billete y otros documentos.
14. Formalización y documentación del contrato.
15. Obligaciones y derechos de las partes en transporte regular y discrecional.
16. El pago:
17. - Las tarifas.
18. - El precio del contrato.

19. Las Juntas Arbitrales en el transporte de viajeros por carretera:
20. - Competencia.
21. - Composición.
22. - Procedimiento
23. - Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas.
24. Transporte internacional de viajeros:
25. - Características.
26. - Tipos de servicios.
27. - Autorizaciones.
28. - Requisitos.

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

1. Cálculo de costes de las operaciones de transporte:
 2. - Costes fijos y variables
 3. - Costes directos e indirectos.
 4. - Coste por ruta, por vehículo, por viajero, por kilómetro, por tonelada, etc.
 5. Determinación del umbral de rentabilidad de rutas.
 6. - Umbral de rentabilidad.
 7. - El retorno en el cálculo del umbral de rentabilidad.
 8. Determinación del precio y tarifas de operaciones de transporte.
 9. - Tarifas de carga completa en transporte de mercancías
10. - Tarifas de carga fraccionada en transporte de mercancías.
11. - Precio del billete en transporte de viajeros.
12. - Precio de flete de autobús.
13. - El sistema de tarifación de referencia en el transporte por carretera.
14. Los Incoterms en el comercio internacional:
 15. - Concepto y clasificación.
 16. - Incoterms más habituales en el comercio internacional.
 17. - Responsabilidad en relación al contrato de transporte: transporte, carga y descarga de las mercancías.
18. Otros parámetros que componen la oferta:
 19. - Características de los vehículos.
 20. - Horarios.
 21. - Frecuencia.
 22. - Horario de petición de servicios.
 23. - Temporalidad.

24. - Exclusividad.
25. - Alteraciones en el precio del combustible.
26. - Duración del contrato.
27. - Revisión de precios.
28. - Penalizaciones.
29. - Resolución de conflictos.
30. - Forma y plazo de pago.
31. Elaboración de ofertas para concurrir a concursos públicos.

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

1. El proceso de negociación de la oferta y contrato de transporte.
2. - Diferencias con otros tipos de productos y servicios.
3. - Estrategias competitivas y cooperativas en la negociación de condiciones de transporte.
4. Planificación de la negociación comercial:
 5. - Preparación, desarrollo y consolidación de la negociación.
 6. - Estimación de las necesidades del cliente.
 7. - Márgenes y límites de la negociación.
 8. - Concesiones mutuas.
9. Técnicas de las negociaciones aplicadas al ámbito de transporte:
 10. - Contratos de prestación puntual
 11. - Contratos de prestación y suministro del servicio por periodos amplios.
12. Estilos de negociación comercial según distintas culturas y personas:
 13. - Anglosajón.
 14. - Francés.
 15. - Alemán.
 16. - Nipón.
 17. - Chino.
 18. - Norteamericano.
 19. - Hispanoamericano.
 20. - Otros.
21. Los conflictos comerciales internacionales en el ámbito del transporte por carretera.
 22. - Principales causas de los conflictos.
 23. - Procesos de resolución y arbitraje internacional.
 24. - Características y desarrollo de procedimientos de arbitraje internacional.

