

НАЦИОНАЛНА ШКОЛА ПО МЕНИДЖМЪНТ

УЧЕБНА ПРОГРАМА ПО “ВЪНШНОТЪРГОВСКИ СДЕЛКИ ”

Утвърдил:

/Й.Бушняшки – Програмен директор на НШМ/

Хорариум – 20 часа

Съдържание на учебната програма по ВЪНШНОТЪРГОВСКИ СДЕЛКИ

1. Същност на външотърговската сделка.
2. Технология на външотърговската сделка
3. Обща и конкретна подготовка на външотърговската сделка.
4. Обща подготовка на външотърговската сделка. Проучване на факторите на обкръжаващата среда.
5. Конкретна подготовка на външотърговската сделка. Маркетингови проучвания. Анализ на рисковете (ценови, валутен, търговски, транспортен, политически, природоклиматичен и бюрократичен) съпътстващи конкретната подготовка на сделката.
6. Търговски предложения в международния бизнес. Оферта и запитване.
7. Видове оферти и запитвания
8. Твърда (фиксирана) оферта
9. Свободна (необвързана) оферта
10. Същност и технология на търговските преговори
11. Преговорите в международното общуване. Бизнес – етика
12. Подготовка, провеждане и приключване на външотърговските преговори
13. Икономическа същност на външотърговския договор за покупко – продажба.
14. Предмет на външотърговската сделка
15. Условие за количество на стоката
16. Условие за качество на стоката
17. Условие за цената на стоката и общата стойност на доставката
18. Условие за франкировката
19. Условие за опаковката, маркировката и етикетировката на стоката
20. Условие за срока на доставка на стоката
21. Транспортни условия на сделката
22. Условия за количественото и качественото приемане и предаване на стоката
23. Условия за гаранции, рекламации и санкции. Уреждане на възникнали спорове.
24. Условие за форсмажорни обстоятелства
25. Специални клаузи
26. Документи на външотърговската сделка
27. Видове сделки в международния бизнес