



Los contratos de intermediación comercial

Sku: CT2244

Horas: 15

Formato: HTML

CONTENIDOS

1. Intermediación comercial internacional.

- 1.1. Tipos de intermediarios.
- 1.2. Red de venta internacional.
- 1.3. Delimitación entre los contratos de comisión, mediación y agencia.

2. Contrato de agencia.

- 2.1. Concepto y características.
- 2.3. Principales obligaciones del agente.
- 2.4. Principales obligaciones del empresario.
- 2.5. Duración y extinción.

3. Contrato de distribución.

- 3.1. Concepto y características.
- 3.2. Cláusulas de especial atención.
- 3.3. Principales obligaciones del distribuidor.
- 3.4. Duración y extinción.

4. Selección de agentes y / o distribuidores en el exterior.

- 4.1 Comparación entre agente, distribuidor y otras figuras de intermediación.
- 4.2. Fuentes de localización de agentes y distribuidores internacionales.

5. Métodos de motivación, perfeccionamiento y temporalización de la red de ventas internacional: agentes comerciales, distribuidores y proveedores.