



PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES

**CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: MARKETING Y COMPRAVENTA
INTERNACIONAL**

Código: COM316_3

NIVEL: 3

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN PARA LAS TRABAJADORAS Y TRABAJADORES

UNIDAD DE COMPETENCIA

**“UC1009_3: Asistir en los procesos de negociación y ejecución
de las operaciones de compra-venta internacional de
productos/servicios.”**

LEA ATENTAMENTE LAS INSTRUCCIONES

Conteste a este cuestionario de **FORMA SINCERA**. La información recogida en él tiene **CARÁCTER RESERVADO**, al estar protegida por lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal.

Su resultado servirá solamente para ayudarle, **ORIENTÁNDOLE** en qué medida posee la competencia profesional de la “UC1009_3: Asistir en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compra-venta internacional de productos/servicios.”.

No se preocupe, con independencia del resultado de esta autoevaluación, Ud. **TIENE DERECHO A PARTICIPAR EN EL PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN**, siempre que cumpla los requisitos de la convocatoria.

Nombre y apellidos del trabajador/a: NIF:	Firma:
Nombre y apellidos del asesor/a: NIF:	Firma:



INSTRUCCIONES CUMPLIMENTACIÓN DEL CUESTIONARIO:

Cada **actividad profesional principal (APP)** se compone de **varias actividades profesionales secundarias (APS)**.

Lea atentamente cada APP y a continuación sus APS. En cada APS marque con una cruz el indicador de autoevaluación que considere más ajustado a su grado de dominio de las APS. Dichos indicadores son los siguientes:

1. No sé hacerlo.
2. Lo puedo hacer con ayuda.
3. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda.
4. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda, e incluso podría formar a otro trabajador o trabajadora.

<i>APP1: Identificar clientes y proveedores potenciales a nivel internacional organizándolos en una base de datos, con información actualizada y relevante de los mismos, de acuerdo con los criterios establecidos por la organización.</i>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS1.1: Obtener información de clientes y proveedores, a través de bases de datos, publicaciones y actividades de prospección.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.2: Obtener información sobre los instrumentos promocionales de apoyo a la exportación, teniendo en cuenta las características de los clientes y proveedores potenciales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.3: Identificar los posibles riesgos de la actuación comercial, determinando los distintos factores y cuantificando su efecto sobre la rentabilidad y seguridad de las operaciones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.4: Identificar las licitaciones y/o concursos internacionales, utilizando diversas fuentes de información internacional.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.5: Localizar condiciones de venta e información de calidad de servicio de proveedores internacionales acudiendo a fuentes fiables en el sector.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.6: Comprobar las condiciones de venta de los proveedores internacionales, identificando que son conformes a los intereses y necesidades comerciales de la organización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.7: Seleccionar los agentes, intermediarios y/o clientes corporativos potenciales, comprobando que los márgenes de colaboración establecidos por los mismos se encuentran dentro de límites aceptables de la organización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP1: <i>Identificar clientes y proveedores potenciales a nivel internacional organizándolos en una base de datos, con información actualizada y relevante de los mismos, de acuerdo con los criterios establecidos por la organización.</i>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS1.8: Definir el procedimiento de actualización periódica de la base de datos y fichero maestro de clientes/proveedores internacional, en base a criterios de confidencialidad, accesibilidad, fiabilidad y seguridad, de acuerdo con la normativa aplicable.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.9: Alimentar la base de datos y fichero maestro de clientes/proveedores internacional, detallando la información más relevante para la empresa y utilizando los criterios de archivo establecidos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

APP2: <i>Contactar con clientes y proveedores internacionales aplicando técnicas de comunicación adaptadas a las características particulares de cada uno de cada uno.</i>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS2.1: Seleccionar los medios de contacto inicial con clientes y proveedores, en función de las características de cada uno y las situaciones que puedan presentarse.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.2: Identificar las características descriptivas de los clientes y proveedores, considerando el desarrollo de sucesivas conversaciones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.3: Comunicarse con el cliente o proveedor internacional, aplicando técnicas de comunicación verbal y no verbal, promoviendo su fidelización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.4: Preparar las entrevistas y relaciones comerciales con el cliente o proveedor internacional, teniendo en cuenta los aspectos formales y la idiosincrasia cultural de cada uno, de acuerdo con las especificaciones recibidas y adaptándose al protocolo empresarial, normas y costumbres del país.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

APP3: <i>Concretar el marco de condiciones de la relación comercial internacional, teniendo en cuenta las necesidades de los clientes y/o las ofertas de los proveedores, y cumpliendo con los márgenes y los objetivos establecidos por la organización.</i>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS3.1 Identificar las características del cliente/país con el que se establece la actividad comercial, a través de fuentes fiables.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP3: Concretar el marco de condiciones de la relación comercial internacional, teniendo en cuenta las necesidades de los clientes y/o las ofertas de los proveedores, y cumpliendo con los márgenes y los objetivos establecidos por la organización.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS3.2: Confeccionar ofertas para cada cliente, reflejando las condiciones de venta y características del producto/servicio, de acuerdo con las especificaciones recibidas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.3: Identificar posibles aspectos a negociar en cada una de las ofertas de proveedores, valorando las implicaciones de cada una y teniendo en cuenta los márgenes establecidos por la organización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.4: Preparar el proceso de negociación con clientes/proveedores, estructurando los aspectos a negociar y las posibles objeciones que pueden surgir, a partir de las especificaciones recibidas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.5: Resolver las dudas, confusiones y objeciones con el cliente/proveedor, solicitando confirmación acerca de su entendimiento.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.6: Pactar las condiciones de compraventa internacional, aplicando técnicas de negociación adaptadas a las características del interlocutor, según los objetivos comerciales establecidos por la organización y en función de las características de la operación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

APP4: Efectuar las operaciones de preparación y supervisión del precontrato y/o contrato de compraventa internacional, estableciendo y comprobando la inclusión de los aspectos y condiciones esenciales negociadas del mismo.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS4.1: Identificar la normativa legal aplicable de contratación asociada a las operaciones negociadas, incluyendo Incoterms, usos y costumbres tanto internacionales como del sector.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.2: Obtener la información necesaria para el desarrollo de los términos del precontrato y/o contrato desde los distintos departamentos, siguiendo el procedimiento de comunicación interna de la organización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.3: Detallar en el precontrato y/o contrato todos los aspectos y condiciones de ejecución de la compraventa, según lo pactado y cumpliendo la normativa legal aplicable de contratación internacional.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP4: Efectuar las operaciones de preparación y supervisión del precontrato y/o contrato de compraventa internacional, estableciendo y comprobando la inclusión de los aspectos y condiciones esenciales negociadas del mismo.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS4.4: Revisar la forma y condiciones recogidas en el precontrato, según las indicaciones de los responsables de su validación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.5: Transmitir el precontrato a los responsables de su validación y formalización definitiva, según procedimiento y plazos establecidos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

APP5: Controlar la actividad de compraventa internacional y su evolución, así como las incidencias que se produzcan y su resolución, comprobando el cumplimiento de los términos pactados con los clientes, distribuidores y proveedores.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS5.1: Controlar las actividades de comerciales, agentes, distribuidores y proveedores internacionales, utilizando sistemas de comunicación e información que permitan detectar cualquier incidencia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.2: Calcular la evolución y rentabilidad de las ventas, de forma periódica, a través de ratios específicos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.3: Elaborar un DAFO sobre la evolución del mercado y de la actividad comercial, a partir del análisis de los informes periódicos presentados por los comerciales, agentes y distribuidores internacionales, considerando también las fuentes de información oportunas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.4: Evaluar la actividad de comerciales, agentes y distribuidores internacionales, respecto a los objetivos previstos, de forma periódica y según los procedimientos establecidos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.5: Verificar el cumplimiento de los términos del contrato de distribución y/o compraventa internacional, respecto a los términos acordados en la negociación o fijados en la licitación internacional.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.6: Comprobar las incidencias ocurridas en las operaciones internacionales, a partir de la información de los distintos departamentos de la organización, identificando las causas repetitivas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP5: <i>Controlar la actividad de compraventa internacional y su evolución, así como las incidencias que se produzcan y su resolución, comprobando el cumplimiento de los términos pactados con los clientes, distribuidores y proveedores.</i>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS5.7: Informar a los clientes acerca de las actuaciones adoptadas en las incidencias, de acuerdo a los procedimientos y protocolo establecidos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

APP6: <i>Efectuar el establecimiento y aplicación de medidas correctoras sobre las desviaciones e incidencias detectadas en las distintas fases del proceso de compraventa internacional, ajustándose a los términos contractuales e informando a las partes implicadas.</i>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS6.1: Adoptar medidas correctoras sobre la evolución y rentabilidad de las ventas, mediante la comunicación con comerciales, agentes y distribuidores internacionales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.2: Proponer acciones correctoras en la actividad de comerciales, agentes y distribuidores internacionales, cuando las desviaciones encontradas superen el margen establecido.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.3: Determinar líneas de actuación para las incidencias detectadas en operaciones internacionales, según la política de satisfacción al cliente establecida por la organización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.4: Comunicar al proveedor las incidencias en la entrega del pedido, mediante el procedimiento de escalado establecido.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.5: Adoptar medidas correctoras acerca de las incidencias en la recepción del pedido, según los términos de compra reflejados en el contrato.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.6: Negociar con el proveedor nuevas condiciones del pedido tras la comunicación de las incidencias y en términos satisfactorios para ambas partes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>