

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO

Guía del Curso

UF2226 Contratación y Técnicas de Negociación en el Transporte por Carretera

Modalidad de realización del curso: [A distancia y Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

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.

CONTENIDOS

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 tarificación 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



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es