



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

COML0211 Gestión Comercial y Financiera del Transporte por Carretera (Certificado de Profesionalidad Completo)





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos Euroinnova

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir
Euroinnova

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiandes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminetemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de
19
años de
experiencia

Más de
300k
estudiantes
formados

Hasta un
98%
tasa
empleabilidad

Hasta un
100%
de financiación

Hasta un
50%
de los estudiantes
repite

Hasta un
25%
de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,
Elige Euroinnova



QS, sello de excelencia académica
Euroinnova: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación



ONLINE EDUCATION



Ver en la web

METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
**FAMILIA
NUMEROSA**

20% Beca
**DIVERSIDAD
FUNCIONAL**

20% Beca
**PARA PROFESIONALES,
SANITARIOS,
COLEGIADOS/AS**



[Solicitar información](#)

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

COML0211 Gestión Comercial y Financiera del Transporte por Carretera (Certificado de Profesionalidad Completo)



DURACIÓN
630 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

TITULACIÓN de haber superado la FORMACIÓN NO FORMAL que le Acredita las Unidades de Competencia recogidas en el Certificado de Profesionalidad COML0211 Gestión Comercial y Financiera del Transporte por Carretera, regulada en el Real Decreto 614/2013, de 2 de Agosto, del cual toma como referencia la Cualificación Profesional COM651_3 Gestión Comercial y Financiera del Transporte por Carretera (RD 1550/2011 de 31 de Octubre). De acuerdo a la Instrucción de 22 de marzo de 2022, por la que se determinan los criterios de admisión de la formación aportada por las personas solicitantes de participación en el procedimiento de evaluación y acreditación de competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral o vías no formales de formación. EUROINNOVA FORMACIÓN S.L. es una entidad participante del fichero de entidades del Sepe, Ministerio de Trabajo y Economía Social.

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

EUROINNOVA
INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Euroinnova International Online Education.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX.
Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A
Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER
La Dirección Académica

ISO ISO IQNET LTD

Con Estatuto Consultivo, Categoría Superior del Consejo Económico y Social de la UNED (CCE) (Plan: Resolución 1045)

Descripción

En el ámbito del Comercio y Marketing, es necesario conocer los diferentes campos de la gestión comercial y financiera del transporte por carretera, dentro del área profesional logística comercial y gestión del transporte. Así, con el presente curso se pretende aportar los conocimientos necesarios para gestionar la actividad económico-financiera y comercial del transporte por carretera, realizando los trámites administrativos y obligaciones empresariales y fiscales que se derivan de la prestación y seguimiento de los servicios de transporte por carretera, con calidad y satisfacción al cliente, respetando la normativa vigente y utilizando, en caso necesario, la lengua inglesa.

Objetivos

- Comercializar servicios de transporte por carretera.
- Gestionar la actividad económico
- financiera del transporte por carretera.
- Realizar la gestión administrativa y documental de operaciones de transporte por carretera.
- Gestionar las relaciones con clientes y seguimiento de operaciones de transporte por carretera.
- Comunicarte en inglés con un nivel de usuario independiente, en las relaciones y actividades de logística y transporte internacional.

A quién va dirigido

Este curso está dirigido a los profesionales del mundo del comercio y marketing, concretamente en gestión comercial y financiera del transporte por carretera, dentro del área profesional logística comercial y gestión del transporte, y a todas aquellas personas interesadas en adquirir conocimientos relacionados con dicha temática.

Para qué te prepara

La presente formación se ajusta al itinerario formativo del Certificado de Profesionalidad COML0211 Gestión comercial y financiera del transporte por carretera, certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, que desarrolla la ordenación del Sistema de Formación Profesional y establece un procedimiento permanente para la acreditación de competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral o formación no formal).

Salidas laborales

Desarrolla su actividad profesional en el ámbito público y privado, tanto por cuenta ajena como por cuenta propia, organizando y gestionando la actividad del transporte por carretera, en empresas de transporte, operadores logísticos, agencias de carga, transitorios u otras actividades anexas al transporte por carretera, en contacto directo con el cliente o a través de las tecnologías de la información y la comunicación.

TEMARIO

MÓDULO 1. MF2182_3 COMERCIALIZACIÓN DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

UNIDAD FORMATIVA 1. UF2225 MARKETING DE LA ACTIVIDAD DE TRANSPORTE POR CARRETERA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. Clasificación y organización de las empresas de transporte por carretera.
2. Análisis económico del mercado del servicio de transporte por carretera:
 1. - Oferta y demanda de servicios de transporte.
 2. - Indicadores básicos de información empresarial.
3. Indicadores básicos de la información comercial del transporte: nivel de actividad, precios de carburante, costes y otros.
4. Clientes en el transporte por carretera:
 1. - Caracterización general de los principales tipos de clientes.
 2. - Clientes en el sector viajeros.
 3. - Clientes en el sector mercancías.
5. Asociaciones profesionales de transporte.
 1. - Principales funciones y actividades.
6. Requisitos de acceso al mercado de transporte:
 1. - Concepto y régimen legal: agencias, transitarios y almacenista-distribuidor.
 2. - Transporte interior e internacional.
 3. - Transportes exentos.
 4. - Actividades auxiliares al transporte: los operadores logísticos, las estaciones de transporte y arrendamientos de vehículos sin conductor y vehículos arrendados.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL MERCADO DEL TRANSPORTE POR CARRETERA Y LOGÍSTICO.

1. Investigación de mercados y reconocimiento de oportunidades de negocio:
 1. - Concepto: oportunidades de negocio y nichos de mercado
 2. - Técnicas de análisis y detección de oportunidades de mercado.
 3. - Análisis DAFO de alternativa de negocio: oportunidades, fortalezas, debilidades y amenazas.
2. Fuentes de información comercial y del sector:
 1. - Definición de información y toma de decisiones empresariales.
 2. - Observatorios del sector.
 3. - Estudios.
 4. - Revistas especializadas.
 5. - Asociaciones profesionales de transporte.
3. Análisis de la información de mercados:
 1. - Técnicas de investigación de mercados.
 2. - Prospección de clientes.
 3. - Estudios de mercado en el sector del transporte por carretera.
4. Segmentación de clientes en el mercado de transporte.

1. - Concepto de segmento y nicho de mercado.
2. - Cuota de mercado.
3. - Técnicas de segmentación aplicadas al transporte por carretera.
5. Estadística aplicable al estudio de mercado del sector.
 1. - Técnicas de muestreo.
 2. - Elaboración de cuestionarios para obtención de satisfacción y necesidades
 3. - Presentación e interpretación de resultados.
 4. - Aplicación de herramientas informáticas.
6. Planificación en la empresa: concepto y horizonte temporal.
 1. - Elementos de los planes.
 2. - Selección de objetivos.
 3. - Determinación de acciones.
 4. - Evaluación de alternativas.
 5. - Planificación y dirección comercial estratégica.
 6. - Plan de negocio.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARKETING DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. El marketing de servicios:
 1. - Concepto y utilidad para las empresas.
 2. - El plan de marketing.
 3. - Variables de marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación.
2. Política de producto:
 1. - Concepto: el servicio de transporte.
 2. - Tipos de servicios de transporte.
 3. - Caracterización de la política de producto.
 4. - Posicionamiento del producto.
 5. - Estrategias de diferenciación comercial según tipo de servicio, producto y cliente.
3. Política de precio:
 1. - El precio del servicio de transporte: costes, tiempo tránsito, frecuencias, etc.
 2. - Escandallo de costes.
 3. - Márgenes comerciales.
 4. - Descuentos.
 5. - Impuestos.
4. Política de distribución
 1. - Concepto en el servicio de transporte.
 2. - La red de venta interna y externa.
5. Política de comunicación o publicidad.
 1. - Determinación del público objetivo.
 2. - Elementos de comunicación y promoción.
 3. - Medios publicitarios y soportes.
 4. - Contenido del mensaje.
 5. - Las relaciones públicas y la promoción de ventas.
6. Redacción y presentación del plan de marketing.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROMOCIÓN Y VENTA DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. Promoción del servicio de transporte:
 1. - Medios y acciones: identificación de clientes potenciales y reales.

2. - Apertura de nuevos mercados nacionales e internacionales.
3. - Fidelización de clientes y relaciones comerciales estables en el sector.
4. - Gestión de las relaciones con clientes.
2. Captación de clientes:
 1. - Fases del proceso de captación.
 2. - La planificación de la visita comercial.
3. La visita comercial:
 1. - Contacto.
 2. - Venta.
 3. - Negociación y postventa.
4. Argumentación comercial y refutación de objeciones.
5. Técnicas de comunicación comercial con clientes.
 1. - Elementos de comunicación verbal y no verbal.
 2. - Técnicas de comunicación verbal y no verbal, escrita y oral que afectan a las relaciones con clientes.
 3. - Presentación comercial de servicios de transporte por carretera.
6. Acciones de marketing directo:
 1. - Diferentes acciones de marketing on line y off line.
 2. - Cartera de clientes. Seguimiento del cliente.
7. El marketing «on line» aplicado al mercado de transporte por carretera.
 1. - B2B y B2C en el ámbito del transporte y la logística.
8. Costes de las acciones de comercialización y promoción.
 1. - Rentabilidad y eficiencia de las acciones promocionales.

UNIDAD FORMATIVA 2. UF2226 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.
 1. - Elementos personales y materiales del contrato de transporte de mercancías por carretera.
2. Formalización y documentación del contrato:
 1. - La carta de porte.
 2. - Documentación de la carga, del conductor y del vehículo.
3. Obligaciones y derechos de las partes
 1. - Porteador.
 2. - Cargador.
 3. - Destinatario.
4. La retribución.
5. Régimen jurídico de mercancías especiales:
 1. - Peligrosas.
 2. - Perecederas.
 3. - Animales vivos.
6. Responsabilidades de agentes que intervienen en el transporte de mercancías por carretera:
 1. - Transportistas.
 2. - Consignatarios.
 3. - Agentes de aduanas.

4. - Otros operadores logísticos.
7. Pluralidad de transportistas:
 1. - Transporte combinado.
 2. - Transporte multimodal.
 3. - Transporte por superposición,
 4. - Contratación interviniendo varios transportistas.
8. Régimen jurídico. Responsabilidades de los distintos agentes que pueden intervenir.
9. Las Juntas Arbitrales en el transporte de mercancías por carretera:
 1. - Competencia.
 2. - Composición.
 3. - Procedimiento
 4. - Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas.
10. Reglas generales del CIM.
11. Transporte internacional de mercancías.
 1. - Convenio CMR.
 2. - Convenio TIR.
 3. - 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.
 1. - Normativa.
 2. - Competencias de las CCAA.
2. Elementos personales y materiales del contrato de transporte de viajeros por carretera.
3. Transportes regulares: el régimen concesional.
 1. - Contratación pública de concesiones de servicio regular de viajeros.
 2. - Normativa aplicable.
 3. - Requisitos de concurrencia.
 4. - Revisión.
 5. - Plazo.
 6. - Prórroga de la concesión.
4. Normativa especial del transporte escolar y de menores.
5. El título de porte: el billete y otros documentos.
6. Formalización y documentación del contrato.
7. Obligaciones y derechos de las partes en transporte regular y discrecional.
8. El pago:
 1. - Las tarifas.
 2. - El precio del contrato.
9. Las Juntas Arbitrales en el transporte de viajeros por carretera:
 1. - Competencia.
 2. - Composición.
 3. - Procedimiento
 4. - Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas.
10. Transporte internacional de viajeros:
 1. - Características.
 2. - Tipos de servicios.
 3. - Autorizaciones.
 4. - Requisitos.

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

1. Cálculo de costes de las operaciones de transporte:
 1. - Costes fijos y variables
 2. - Costes directos e indirectos.
 3. - Coste por ruta, por vehículo, por viajero, por kilómetro, por tonelada, etc.
2. Determinación del umbral de rentabilidad de rutas.
 1. - Umbral de rentabilidad.
 2. - El retorno en el cálculo del umbral de rentabilidad.
3. Determinación del precio y tarifas de operaciones de transporte.
 1. - Tarifas de carga completa en transporte de mercancías
 2. - Tarifas de carga fraccionada en transporte de mercancías.
 3. - Precio del billete en transporte de viajeros.
 4. - Precio de flete de autobús.
 5. - El sistema de tarificación de referencia en el transporte por carretera.
4. Los Incoterms en el comercio internacional:
 1. - Concepto y clasificación.
 2. - Incoterms más habituales en el comercio internacional.
 3. - Responsabilidad en relación al contrato de transporte: transporte, carga y descarga de las mercancías.
5. Otros parámetros que componen la oferta:
 1. - Características de los vehículos.
 2. - Horarios.
 3. - Frecuencia.
 4. - Horario de petición de servicios.
 5. - Temporalidad.
 6. - Exclusividad.
 7. - Alteraciones en el precio del combustible.
 8. - Duración del contrato.
 9. - Revisión de precios.
 10. - Penalizaciones.
 11. - Resolución de conflictos.
 12. - Forma y plazo de pago.
6. 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.
 1. - Diferencias con otros tipos de productos y servicios.
 2. - Estrategias competitivas y cooperativas en la negociación de condiciones de transporte.
2. Planificación de la negociación comercial:
 1. - Preparación, desarrollo y consolidación de la negociación.
 2. - Estimación de las necesidades del cliente.
 3. - Márgenes y límites de la negociación.
 4. - Concesiones mutuas.
3. Técnicas de las negociaciones aplicadas al ámbito de transporte:
 1. - Contratos de prestación puntual

2. - Contratos de prestación y suministro del servicio por periodos amplios.
4. Estilos de negociación comercial según distintas culturas y personas:
 1. - Anglosajón.
 2. - Francés.
 3. - Alemán.
 4. - Nipón.
 5. - Chino.
 6. - Norteamericano.
 7. - Hispanoamericano.
 8. - Otros.
5. Los conflictos comerciales internacionales en el ámbito del transporte por carretera.
 1. - Principales causas de los conflictos.
 2. - Procesos de resolución y arbitraje internacional.
 3. - Características y desarrollo de procedimientos de arbitraje internacional.

MÓDULO 2. MF2183_3 GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

UNIDAD FORMATIVA 1. UF2227 CONSTITUCIÓN Y FINANCIACIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE POR CARRETERA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS EN EL SECTOR DEL TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. Tipos de empresas en sector del transporte por carretera.
 1. - Características y diferencias.
 2. - Selección de formas jurídicas.
 3. - Ventajas e inconvenientes de las distintas formas jurídicas.
2. Gestión de trámites y requisitos de acceso al mercado.
3. Gastos de constitución.
4. Obligaciones de los empresarios en materia de Seguridad Social:
 1. - Régimen especial de los trabajadores por cuenta propia.
 2. - Sujetos de la cotización.
 3. - Base de cotización.
 4. - Tipo de cotización.
5. La departamentación y organización del trabajo en la empresa.
6. Los Acuerdos y contrato de comisión, depósito y arrendamiento en la actividad del transporte: aspecto mercantiles.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLANIFICACIÓN ECONÓMICA DE LA EMPRESA DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. La planificación económica en la empresa de transporte:
 1. - Los planes previsionales.
 2. - El presupuesto como instrumento de planificación y de control de la empresa.
2. Análisis de costes en la empresa de transporte:
 1. - Costes fijos, costes variables y fondo de explotación.
 2. - Cálculo de los elementos que integran el coste de la empresa.
 3. - Cálculo de costes de la empresa por vehículo/tonelada, por tonelada/kilómetro y por viaje.

3. Recursos financieros de la empresa de transporte:
 1. - Financiación propia y ajena de la actividad: ventajas y desventajas
 2. - Productos financieros en el ámbito del transporte: préstamos, leasing, factoring u otros.
 3. - La letra de cambio
 4. - El crédito bancario.
 5. - El contrato de fianza.
4. Adquisición de vehículos: fórmulas de financiación.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN CONTABLE BÁSICA DE LA EMPRESA DE TRANSPORTE.

1. Obligaciones contables del empresario de transporte.
2. Contabilidad básica:
 1. - Libros de contabilidad.
 2. - Plan General Contable en vigor.
3. Gestión básica de costes:
 1. - Tesorería y liquidez.
 2. - Calendario de cobros y pagos.
4. La Cuenta de pérdidas y ganancias o cuenta de resultados:
 1. - Concepto y estructura.
 2. - Determinación de pérdidas o beneficios en función de la cuenta de resultados.
5. El balance contable
 1. - Concepto y partes.
 2. - Clases de balance.
 3. - Estructura del balance.
 4. - Modelos oficiales de balance final según el Plan General de Contabilidad.
6. Aplicaciones de gestión contable.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.

1. Ratios básicos de evaluación económica de la actividad:
 1. - Ratios financieros.
 2. - Ratios de liquidez.
 3. - Ratios de rentabilidad.
 4. - Punto muerto o umbral de rentabilidad.
2. El equilibrio entre inversión y financiación:
 1. - Concepto.
 2. - Situaciones habituales.
3. Evaluación económica y viabilidad de la empresa.
4. Suspensión de pagos:
 1. - Concepto de quiebra.
 2. - Procedimientos.

UNIDAD FORMATIVA 2. UF2228 FACTURACIÓN Y FISCALIDAD DE LA ACTIVIDAD DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FACTURACIÓN EN LA EMPRESA DE TRANSPORTE.

1. Operativa de la facturación y devengo de facturas y recibos.
 1. - Factura electrónica.

2. Características y modelos de facturas:
 1. - Descuentos, recargos e impuestos en las facturas (IVA u otros).
 2. - Fórmulas de cálculo.
3. Operaciones intra y extracomunitarias:
 1. - Conceptos.
 2. - Diferencias.
 3. - Operaciones triangulares.
4. Facturas en divisas internacionales:
 1. - Tipos de cambio.
 2. - Comisiones bancarias.
 3. - Aplicación de los términos del comercio internacional (INCOTERMS) en la factura.
5. Factura electrónica.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE COBROS Y PAGOS EN LA ACTIVIDAD DEL TRANSPORTE.

1. Medios y documentos de cobro y pago de facturas:
 1. - Cheque.
 2. - Letras y Pagarés.
 3. - Transferencias bancarias.
 4. - Abonos.
2. Condiciones de pago y cobro acordadas:
 1. - Aplicación de normativa mercantil.
3. Gestión de impagos.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN FISCAL EN LA ACTIVIDAD DEL TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. Obligaciones fiscales:
 1. - Conceptos clave.
 2. - Calendario fiscal.
2. Impuesto sobre el Valor Añadido sobre los servicios de transporte:
 1. - Declaración de IVA: documentación y conceptos
 2. - IVA soportado y repercutido.
3. Impuesto de Sociedades:
 1. - Sujetos y objeto del impuesto.
 2. - Documentación.
4. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas:
 1. - Sujetos y objeto del impuesto.
 2. - IRPF y trabajadores autónomos.
5. Otros tributos: peajes y cánones.

MÓDULO 3. MF2061_3 GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE OPERACIONES DE TRANSPORTE POR CARRETERA

UNIDAD FORMATIVA 1. UF2223 GESTIÓN DOCUMENTAL DE LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE POR CARRETERA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DOCUMENTACIÓN RELATIVA A LA CLASE DE VEHÍCULO.

1. Documentación del vehículo:

1. - Permiso de circulación.
2. - ITV (Inspecciones técnicas).
2. Aplicaciones informáticas en la gestión administrativa del transporte.
3. Clase de vehículos según el tipo de servicio.
4. Pesos y dimensiones.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DOCUMENTACIÓN RELATIVA AL CONDUCTOR.

1. Obligaciones de los conductores de la actividad del transporte: reglamentación profesional.
2. Certificado de conductor para conductores extranjeros extracomunitarios.
3. Documentación relativa al tacógrafo:
 1. - Discos diagrama de tacógrafo analógico.
 2. - Tarjeta de conductor de tacógrafo digital.
 3. - Certificado de actividades.
4. Capacitación y cualificación de los conductores (CAP): normativa reguladora.
 1. - Cualificación inicial.
 2. - Cualificación continua.
5. Requisitos del conductor y del personal interviniente en transportes especiales.
6. Permisos de conducción:
 1. - Vehículos de mercancías.
 2. - Vehículos de viajeros.
7. Contratación laboral de distintas categorías de trabajadores de transporte:
 1. - Forma de los contratos.
 2. - Obligaciones de las partes y duración del trabajo.
 3. - Vacaciones, retribución y rescisión del contrato.
8. Contratación de Trabajadores Autónomos Económicamente Dependientes.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTACIÓN RELATIVA AL TIPO SE SERVICIO.

1. Acceso al mercado para la actividad de transporte de mercancías y viajeros:
 1. - Nacionalidad.
 2. - Capacitación profesional.
 3. - Capacidad económica.
 4. - Honorabilidad.
 5. - Requisitos fiscales, laborales y sociales.
2. Autorizaciones de transporte de viajeros y mercancías:
 1. - Autorizaciones de empresa.
 2. - Copias certficas para los vehículos de transporte.
3. Autorizaciones de transporte público.
4. Autorizaciones de transporte privado complementario.
5. Concesiones administrativas en materia de transporte por carretera.
6. Documentación relativa al transporte de mercancías peligrosas.
7. Libro de ruta.
8. Libro y hojas de reclamaciones.
9. Documento de control.
10. Organismos e instituciones competentes en el transporte por carretera: local, autonómico y nacional.
11. Inspección y régimen sancionador en el ámbito del transporte por carretera:
 1. - Ámbito de inspección de las Comunidades Autónomas.

2. - Infracciones muy graves.
3. - Infracciones graves.
4. - Infracciones leves.
5. - Tipos de sanciones.
6. - Procedimiento administrativo sancionador.

UNIDAD FORMATIVA 2. UF2224 GESTIÓN DE SEGUROS EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONTRATACIÓN DE SEGUROS.

1. Elementos personales, reales y formales del contrato de seguro.
2. Duración, prescripción y renovación de la póliza.
3. Riesgos asegurados y no asegurados.
4. Garantías y obligaciones del seguro.
5. La póliza del seguro:
 1. - Condicionado general.
 2. - Condicionado particular.
6. Cálculo de primas y cobertura de riesgos.
7. Funciones del consorcio de compensación de seguros.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SEGUROS RELACIONADOS CON EL TRANSPORTE.

1. Del vehículo y la carga:
 1. - Seguro obligatorio de responsabilidad civil y seguro voluntario de circulación.
 2. - Seguro de daños sobre la mercancía transportada.
 3. - Seguro de responsabilidad civil de la carga.
 4. - Otros seguros relacionados con el vehículo: daños propios, cristales, asistencia en carretera, retirada de permiso de conducción y robo.
2. De las instalaciones de la actividad de transporte:
 1. - Seguro de incendios y daños.
 2. - Seguro de responsabilidad civil.
 3. - Seguro de robo.
3. Seguros personales:
 1. - Seguro de vida y accidentes de los trabajadores de la empresa de transporte.
 2. - Pólizas conforme a convenio.
 3. - Otros seguros de accidentes: seguro de ocupantes y Seguro Obligatorio de Viajeros.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TRAMITACIÓN DE LOS SINIESTROS.

1. El parte o declaración de siniestro.
2. Determinar las responsabilidades e indemnización de cada parte:
 1. - La peritación.
 2. - Intervención del comisario de averías.
3. Cálculo de la indemnización:
 1. - Regla proporcional.
 2. - Regla de equidad.
4. Simular la elaboración del parte de accidentes y del finiquito del siniestro.

MÓDULO 4. MF2184_3 GESTIÓN DE RELACIONES CON CLIENTES Y SEGUIMIENTO DEL SERVICIO DE

TRANSPORTE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE RELACIONES CON CLIENTES Y USUARIOS DEL TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. Tipos de cliente y expectativas en relación con el servicio de transporte.
2. Indicadores de calidad:
 1. - Tiempo.
 2. - Frecuencia.
 3. - Seguridad.
 4. - Impacto ambiental.
 5. - Incidencias.
 6. - Servicio ofertado.
 7. - Atención al cliente.
 8. - Seguimiento de las operaciones.
 9. - Acceso web.
3. Protocolos utilizados para la definición de servicios de transporte de mercancías y viajeros:
 1. - Criterios ISO.
 2. - Normas UNE.
4. Gestión de clientes CRM.
 1. - Aplicaciones informáticas para CRM.
 2. - Registros de información.
 3. - Sistemas de información, gestión y comunicación con clientes, operadores, empleados y Administraciones.
5. Funciones de la atención al cliente en el transporte por carretera.
6. Técnicas de atención al cliente y de resolución de reclamaciones.
 1. - Estilos de respuesta.
 2. - Técnicas de asertividad.
7. Pautas verbales y no verbales del comportamiento asertivo.
 1. - Contenido del mensaje.
 2. - Características del mensaje.
 3. - Vocabulario y técnicas de comunicación.
8. El sistema de intercambio de información vía EDI en las comunicaciones con los diversos agentes intervinientes en una operación de transporte por carretera.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN Y SEGUIMIENTO DE LAS OPERACIONES DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. La responsabilidad del transportista.
2. Impedimentos en el cumplimiento del contrato del servicio de transporte de viajeros o de mercancía:
 1. - Cancelación.
 2. - Avería.
 3. - Retraso.
 4. - Daños al viajero o a sus equipajes.
 5. - Averías, faltas, daños o retraso en la mercancía.
3. Responsabilidades derivadas de la legislación mercantil y de la legislación de protección al consumidor o usuario.
4. Documentación utilizada habitualmente para la formalización de reclamaciones en el sector

transporte de mercancías o de viajeros.

5. Documentación y registro de reclamaciones por medios convencionales e informáticos.
6. Actuaciones a desarrollar en la gestión y seguimiento de quejas, reclamaciones e insatisfacción de clientes y usuarios.
7. Resolución extrajudicial de conflictos en el ámbito del transporte de mercancías.
8. Las juntas arbitrales: procedimiento y condiciones.
9. Resolución extrajudicial de conflictos en el ámbito del transporte de viajeros.

MÓDULO 5. MF1006_2 INGLÉS PROFESIONAL PARA LOGÍSTICA Y TRANSPORTE INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EXPRESIONES Y ESTRUCTURAS LINGÜÍSTICAS UTILIZADAS EN LAS OPERACIONES DE TRANSPORTE Y LOGÍSTICA EN INGLÉS.

1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones logísticas y de transporte internacional.
2. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las relaciones con clientes/proveedores de servicios de transporte internacional.
3. Expresiones de uso cotidiano en empresas de transporte y logística.
4. Expresiones para el contacto personal en operaciones de transporte y logística.
5. Expresiones fonéticas habituales
6. Comunicación no presencial: expresiones al teléfono en la operativa de transporte internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OPERATIVA ESPECÍFICA DE LOGÍSTICA Y TRANSPORTE EN INGLÉS.

1. Terminología de las operaciones de servicios de logística y transporte
2. Documentación propia de operaciones de transporte y servicios logísticos internacionales.
3. Términos comerciales, financieros y económicos.
4. Condiciones de transporte.
5. Elaboración de documentos y comunicación escrita en operaciones de transporte: correo electrónico, sms u otros.
6. Procedimientos de tránsito internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ATENCIÓN DE INCIDENCIAS EN INGLÉS

1. Terminología específica en las relaciones comerciales con clientes.
2. Usos y estructuras habituales en la atención al cliente/consumidor:
3. Diferenciación de estilos formal e informal en la comunicación comercial oral y escrita.
4. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores.
5. Situaciones habituales en las reclamaciones y quejas de clientes.
6. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad.
7. Estructuras sintácticas y usos habituales en la atención telefónica.
8. Reclamaciones y formulación de expresiones en la gestión de incidencias, accidentes y retrasos habituales en el transporte.
9. Documentación escrita en relación a imprevistos.
10. Fórmulas de persuasión y cortesía para la resolución de reclamaciones e incidencias propias de la logística y transporte internacional.
11. Normas y usos socioprofesionales habituales en el transporte internacional.
12. Accidentes, siniestros. Salud y bienestar. Servicios de urgencia

13. Mecánica. Averías

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE EN INGLÉS

1. Interacción entre las partes: presentación inicial de posiciones, argumentos, preferencias comparaciones y estrategias de negociación.
2. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de servicio: precio, descuentos y recargos entre otros.
3. Tipos de vehículos. Plazos de entrega.
4. Condiciones de transporte y modos de pago
5. Elementos socioprofesionales más significativos en las relaciones con clientes/proveedores extranjeros.
6. Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores.
7. Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor.
8. Simulación de procesos de negociación con clientes/proveedores de servicios de transporte.
9. Presentación de productos/servicios:
10. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. COMUNICACIÓN COMERCIAL ESCRITA EN INGLÉS

1. Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica:
2. Cumplimentación de documentación comercial básica en inglés:
3. Redacción de correspondencia comercial:
4. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en inglés.
5. Elaboración de informes y presentaciones comerciales en inglés.
6. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta.
7. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Telefonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By
EDUCA EDTECH
Group