



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 5 ECTS)





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

Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior (Doble Titulación + 5 ECTS)



DURACIÓN
325 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO
PERSONALIZADO**



CREDITOS
5 ECTS

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Especialista en Mercados Exteriores con 200 horas expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings - Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior con 5 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA INTERNATIONAL 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





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

Descripción

Si trabaja en el entorno del comercio internacional y quiere conocer los aspectos esenciales para operar en los mercados exteriores y tener en cuenta aspectos relacionados con el derecho internacional este es su momento, con el Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior podrá adquirir los conocimientos oportunos que le permitirán desenvolverse profesionalmente en este sector.

Objetivos

- Conocer el comercio internacional.
- Adquirir los referente sobre el régimen jurídico español del comercio exterior.
- Aprender los conocimientos sobre la compraventa internacional.
- Aplicar diferentes vías de solución de controversia.
- Conocer el marco económico, político y jurídico del comercio internacional.
- Aprender los aspectos de la regulación de la contratación internacional.
- Negociar operaciones de comercio internacional.
- Conocer técnicas de comunicación y relaciones comerciales internacionales.

A quién va dirigido

El Curso de Especialista en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior está dirigido a personas interesadas en adquirir conocimientos sobre comercio

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

internacional, así como a profesionales que deseen especializarse en mercados exteriores.

Para qué te prepara

Este Curso en Mercados Exteriores + Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior le prepara para conocer a fondo el entorno del comercio exterior y las técnicas que influyen en el éxito a la hora de realizar transacciones o negociaciones con otras personas en el ámbito internacional además de aprender todo lo referente sobre derecho internacional.

Salidas laborales

Comercio exterior / Mercados internacionales / Transacciones internacionales / Especialista en derecho internacional.

TEMARIO

PARTE 1. MERCADOS EXTERIORES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO ECONÓMICO, POLÍTICO Y JURÍDICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Comercio Interior, Exterior e Internacional
 1. - Comercio Interior
 2. - Comercio Exterior
 3. - Comercio Internacional
 4. - Operaciones del Comercio Internacional
2. El Sector Exterior Español
 1. - Comercio de productos, servicios e inversiones
 2. - Marco normativo general del comercio exterior en España
 3. - Régimen de las importaciones y exportaciones
 4. - Relaciones comerciales por países y sectores en España
3. Balanza de Pagos y Otras magnitudes Macroeconómicas
 1. - Balanza de Pagos
 2. - Producto Interior Bruto y Producto Nacional Bruto
4. Organismos Internacionales
 1. - El Acuerdo General sobre Aranceles y Aduaneros y Comercio (GATT)
 2. - Organización Mundial del Comercio.
 3. - Fondo Monetario Internacional
 4. - Grupo Banco Mundial
 5. - Conferencia de Naciones Unidas sobre el Desarrollo (UNCTAD)
5. La Integración Económica Regional. Principales Bloques Económicos
 1. - La Integración Económica Regional
 2. - Principales Bloque Económicos
6. La Unión Europea
 1. - Política comercial de la Unión Europea
 2. - Mercado Único

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCESO DE NEGOCIACIÓN EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. Preparación de la negociación internacional
2. Desarrollo de la negociación internacional
3. Consolidación o cierre de la negociación internacional
4. Técnicas de negociación internacional
 1. - Estrategias de negociación internacional
 2. - Tácticas de negociación
 3. - Cuestiones prácticas
5. Los conflictos comerciales internacionales: proceso de resolución y arbitraje internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. REGULACIÓN DE LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

1. Principales operaciones realizadas en el comercio internacional
 1. - La exportación

2. - La importación
2. La organización empresarial y la exportación
3. Los medios de pago internacionales
 1. - Factores empresariales determinantes de la selección del medio de pago
 2. - El cheque
 3. - Transferencias bancarias
 4. - Orden de pago documentaria
 5. - Créditos documentarios
 6. - Remesa documentaria
4. Sistemas de información internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONDICIONES DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. Operaciones de compraventa internacional
 1. - Obligaciones de las partes que intervienen
2. Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional
3. Condiciones de entrega en el Comercio Internacional (INCOTERMS)
 1. - Concepto
 2. - Finalidad y alcance
 3. - Aspecto Contractual de los INCOTERMS
 4. - Utilización de los INCOTERMS según la modalidad de transporte, el tipo de operación y el medio de pago o cobro internacional
 5. - Revisiones. Análisis INCOTERMS
 6. - Clasificación de los INCOTERMS en grupos
 7. - Obligaciones de comprador y vendedor según incoterms
 8. - Transmisión de costes y de riesgos
4. Interpretación práctica de cada INCOTERM

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ELABORACIÓN DE OFERTAS EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Proceso Comercial en las operaciones de compraventa internacional
2. Oferta Internacional
 1. - Información básica de la oferta
 2. - Elaboración
 3. - Presentación
 4. - Negociación de la oferta comercial
 5. - Importancia de la tarifa de precios en la relación de la compraventa
 6. - Condiciones de entrega y tarifa de precios
3. Elementos de la tarifa de precios
 1. - Producto
 2. - Unidad de venta
 3. - Vigencia
 4. - Precio y condiciones internacionales de entrega: los Incoterms
 5. - Información complementaria, observaciones y aclaraciones
4. Presentación de la tarifa
 1. - Tarifa general de la empresa
 2. - Tarifa personalizada: por el país, por cliente
 3. - Precio e Incoterm

UNIDAD DIDÁCTICA 6. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. Preparación de la negociación internacional
 1. - Análisis del proceso
 2. - Planificación de la negociación
 3. - Componentes básicos de la negociación
 4. - Fases que configuran la negociación
2. Desarrollo de la negociación internacional
3. Técnicas de la negociación internacional
 1. - Tipología cliente/proveedor
 2. - Tipología productos
 3. - Aspectos socio-profesionales del país cliente/proveedor
4. Consolidación de la negociación internacional
 1. - Puntos de acuerdo
 2. - Momento de cierre
 3. - Problemas de cierre
5. Estilos de negociación comercial
 1. - Negociación intercultural: diferencias y semejanzas
 2. - Estados Unidos
 3. - Inglaterra
 4. - Francia
 5. - Alemania
 6. - Japón
 7. - China
 8. - Hispanoamérica

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

1. Los procesos de comunicación y las relaciones comerciales:
 1. - Etapas, canales y medios
 2. - Dificultades y barreras en la comunicación entre operadores internacionales
 3. - Recursos para manipular datos de percepción.
 4. - La comunicación generadora de comportamientos
2. Tipos de comunicación
 1. - Comunicaciones masivas: publicidad y promoción.
 2. - Comunicaciones selectivas: Marketing directo y telemarketing
 3. - Comunicaciones personales: Venta personal
3. Actitudes y técnicas en la comunicación
 1. - Coherencia comunicativa e imagen corporativa. Función e importancia
 2. - Medios y equipos. Innovaciones tecnológicas aplicadas a la comunicación
 3. - Autoconocimiento y desarrollo personal. Habilidades de comunicación
4. La información telefónica y presencial. Transmisión y recepción de mensajes
5. La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales
 1. - La comunicación telefónica y presencial
 2. - Técnicas de recepción y transmisión de mensajes orales.
 3. - La atención al cliente. Actitudes y técnicas que favorecen la comunicación.
6. La comunicación escrita en el comercio internacional
 1. - Normas de comunicación y expresión escrita

- 2. - Modelos de comunicación
- 7. Relaciones públicas en el comercio internacional.
- 8. Internet como instrumento de comunicación:
 - 1. - Comercio electrónico: el B2B y el B2C

UNIDAD DIDÁCTICA 8. OTRAS MODALIDADES CONTRACTUALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

- 1. Contrato de transferencia tecnológica:
 - 1. - Acuerdos de licencia de patente.
 - 2. - Acuerdos de licencia de know how.
 - 3. - Clausulado estándar
- 2. Contrato de Joint Venture
 - 1. - Concepto legal y normas aplicables
 - 2. - Estructura del contrato
- 3. Contrato de franquicia
 - 1. - Características generales
 - 2. - Obligaciones del franquiciador
 - 3. - Obligaciones del franquiciado

UNIDAD DIDÁCTICA 9. FUENTES DE INFORMACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

- 1. Información del Comercio Internacional
 - 1. - Información comercial de clientes y proveedores internacionales
 - 2. - Información de los países de origen y destino
 - 3. - Información de apoyo a la internacionalización de la empresa
- 2. Canales y Fuentes de Información en el comercio internacional:
 - 1. - Instituto Español de Comercio Exterior
 - 2. - Cámaras de comercio
 - 3. - Oficinas Comerciales
 - 4. - Asociaciones empresariales
 - 5. - Entidades Financieras
 - 6. - Agencia Tributaria. Dirección General de Aduanas
- 3. Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional
- 4. Gestión de la Información de Comercio Internacional
 - 1. - Técnicas de archivo y actualización de la información
 - 2. - Criterios de organización y archivo de la información
 - 3. - Elaboración de bases de datos y aplicaciones informáticas

UNIDAD DIDÁCTICA 10. BÚSQUEDA Y GESTIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN COMERCIO INTERNACIONAL

- 1. Localización y Búsqueda de clientes/proveedores internacionales
 - 1. - Directorios, portales y guías multisectoriales
 - 2. - E-Market places sectoriales y otros
 - 3. - Ferias internacionales: ayudas a la externalización de las empresas
- 2. Clasificación de los clientes/proveedores y criterios de organización
 - 1. - Frecuencia de compra/venta
 - 2. - Volumen
 - 3. - Rentabilidad

4. - Otros
3. Tipos de archivos de los clientes/proveedores
 1. - Principal
 2. - Secundario
 3. - Físico
 4. - Informático
4. Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores
 1. - Elementos
 2. - Codificación
 3. - Modelos
 4. - Aplicaciones informáticas aplicadas a la confección de fichas y bases de datos clientes y proveedores
5. Control de clientes/proveedores
 1. - Frecuencia de pedidos
 2. - Consumo
 3. - Tamaño de los pedidos
 4. - Variaciones en compras/ventas
 5. - Cumplimiento de plazos y condiciones de pago, entregas y otros
 6. - Incidencias
 7. - Rentabilidad
6. Creación de sistemas de alertas de nuevos clientes/proveedores
7. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional

PARTE 2. DERECHO INTERNACIONAL Y COMERCIO EXTERIOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ELEMENTOS E HISTORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. ¿Qué es el Comercio Internacional?
2. Historia del Comercio Internacional
3. Beneficios del Comercio Internacional para las organizaciones
4. Importaciones y exportaciones
5. Actores del Comercio Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPONENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Tipos de empresas en Comercio Internacional
2. El empresario individual: características y actividad
3. El empresario social: tipos y actividad
4. Las sociedades en el ámbito del Comercio Internacional
5. Funcionamiento y colaboración de sociedades internacionales
6. Sociedades en la Unión Europea

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PÚBLICAS Y PRIVADAS

1. Concepto y gestión de los organismos internacionales
2. Naciones Unidas, OMC y otros organismos de gestión del Comercio Internacional
3. Entidades internacionales para la cooperación económica

UNIDAD DIDÁCTICA 4. REGULACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN ESPAÑA

1. Aranceles, aduanas, importación y exportación en España
2. Normativa de la Unión Europea influyente en el Comercio Internacional en España
3. Marco de la política comercial multilateral

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL CONTRATO EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Concepto, factores y riesgo de la contratación internacional
2. Convenios y principios de la contratación internacional
3. Componentes y tipos de contrato internacional
4. Etapas del contrato internacional
5. Incumplimiento y tiempos del contrato
6. Tipos de cláusulas en la contratación internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Introducción al derecho internacional privado
2. Encuadre del Comercio Internacional en la legislación estatal
3. Desarrollo legal del Convenio de Roma de 1980 y del Reglamento de Roma I
4. Régimen jurídico del Reglamento de Roma I
5. Normas imperativas para el Comercio Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

1. Concepto y modalidades de compraventa internacional
2. Libertad de comercio en la Unión Europea
3. UNCITRAL y regulación de la Lex Mercatoria
4. La compraventa internacional según la Convención de Viena de 1980
5. Concepto, tipos y aplicación práctica de INCOTERMS

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MÉTODOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Tipos de resolución de conflictos del Comercio Internacional
2. Resolución del conflicto a través de la jurisdicción estatal
3. El arbitraje como mecanismo para resolución de conflictos en Comercio Internacional
4. Intervención judicial en los procesos de arbitraje

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MÉTODOS DE FINANCIACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Funcionamiento y estructura del mercado de divisas
2. Créditos para exportaciones e importaciones
3. Elección de divisas para la financiación

UNIDAD DIDÁCTICA 10. APOYO FINANCIERO PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Organismos públicos de financiación
2. Tipos de desgravaciones por operaciones internacionales
3. Áreas con regímenes fiscales especiales

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!

España     
Latino America  
Reública Dominicana  

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By
EDUCA EDTECH
Group