

**OBJETIVOS:**

- Desarrollar en el participante habilidades técnicas y de negociación necesarias para su gestión. Asimismo, pueda desarrollar habilidades que contribuyan a un manejo eficiente de equipos de trabajo y servicio al cliente, lo cual permita fidelizarlos y establecer relaciones a largo plazo: Networking.

**DIRIGIDO A:**

- Sectoristas, jefes de aduanas, despachadores de aduanas, auxiliares de despacho, técnicos aduaneros, alumnos y toda persona que desee realizar la función de Sectorista Aduanero.

**DURACIÓN:**

- El total de horas varía de acuerdo a la sede elegida.

**TEMARIO:**

Módulo I:

**Gestión Comercial y Atención al Cliente**

- Atención al cliente en Operadores Logísticos
- Calidad del servicio en Operadores Logísticos
- Marketing Relacional
- Comunicación Efectiva y Asertiva
- Trabajo en equipo y manejo de conflictos

Módulo II:

**Logística del cliente y gestión del DFI**

- Fundamentos de Supply Chain Management y el papel de los Incoterms
- Logística interna de las empresas Exportadoras e importadoras
- Distribución Física Internacional de mercancías y Transporte internacional
- Manejo de Mercancías peligrosas

### Módulo III:

#### Operaciones Aduaneras

- Taller de Legislación aduanera
- Taller de Tratados y convenios
- Taller de Valoración
- Taller de Nomenclatura
- Taller de Liquidación aduanera

### Módulo V:

#### Documentación, SUNAT y Taller Aplicativo

- Manejo y revisión documentaría aduanera y su tramitación
- Procesos operativos de los operadores de comercio exterior
- Casuística de las operaciones en general

### **BENEFICIOS ADICIONALES**

- Plana docente de reconocida trayectoria
- Horarios flexibles
- Auspicio para el examen IAT de la SUNAT
- Ingreso al centro de información especializado en comercio exterior.
- Precios especiales en misiones y rutas de comercio

