

# Broker Náutico

13-23 noviembre | 2023

1ª edición

Curso virtual en vivo

24 h. lectivas



**IME**  
Instituto  
Marítimo  
Español

**anen**

asociación nacional de empresas náuticas



## un curso necesario

El sector de la náutica se ha consolidado en los últimos tiempos como un ámbito sectorial con un **desarrollo** y un **potencial prometedor**, encontrándose en la actualidad en plena expansión.

Según la **Asociación Nacional de Empresas Náuticas ANEN**, el **2021 y 2022** han sido dos años **clave** para el **crecimiento exponencial de la náutica**. Este año 2023 se ve una evolución más moderada, pero siguiendo con la tendencia de consumo de los años anteriores.

La **cartera de pedidos de los astilleros** de grandes esloras se ha incrementado **considerablemente**, llegando a tener listas de espera de varios años; a su vez los astilleros de pequeñas y medianas esloras también están teniendo esta tendencia, que se evidencia en los salones náuticos, en los que la mayoría de sus expositores han vendido gran parte de su stock.

Por este motivo, el **Instituto Marítimo Español (IME)** en colaboración con la **Asociación Nacional de Empresas Náuticas (ANEN)**, unen esfuerzos para ofrecer un **curso** que permita dotar al profesional del contenido necesario para actualizar y mejorar sus **conocimientos técnicos y prácticos** en el ámbito de la **intermediación o venta de embarcaciones**.



# los objetivos

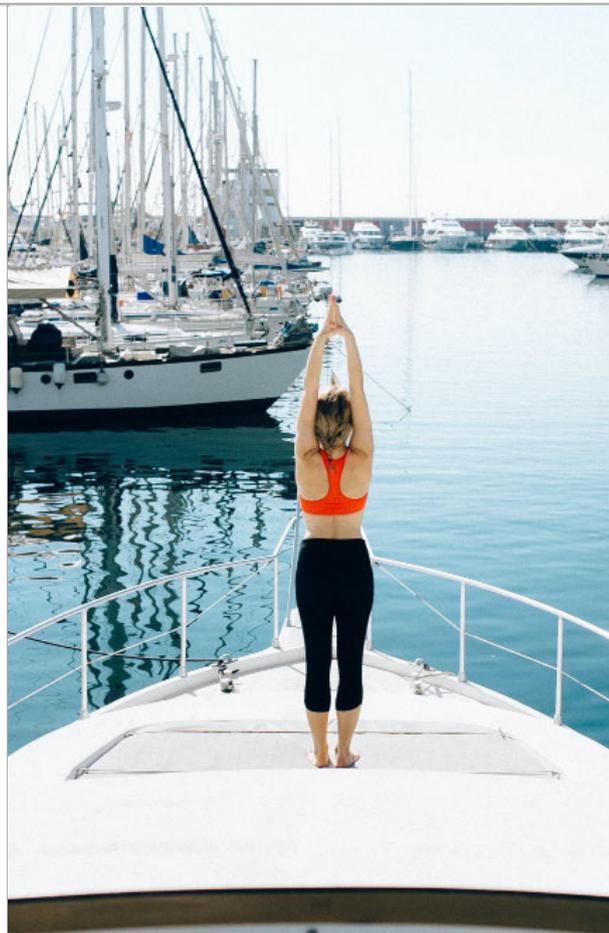
Este curso desarrolla los conocimientos y capacidades necesarios para lograr:

- Analizar el **mercado y las tendencias de consumo**
- Identificar los **procedimientos contractuales** en la venta
- Diferenciar la **tipología de contratos** y sus peculiaridades
- Aprender las **técnicas** y métodos **de venta** de embarcaciones
- Adquirir la capacidad de **desarrollar soluciones** a los problemas relacionados con la intermediación.
- Alcanzar conocimientos suficientes para poder **asesorar en materia náutica**.
- Conocer las **herramientas de marketing** con las que se trabaja en el sector náutico.

## perfil del alumno

Este curso está orientado especialmente a gerentes y personal de los departamentos comercial y de gestión adscritos a **empresas náuticas, concesionarios o dealers, astilleros, varaderos, ingenierías, empresas de servicios comerciales, distribuidores de producto náutico, gestorías**, etc.

También está enfocado a aquellos **estudiantes** interesados en esta área o que quieran acceder a dicha profesión. En definitiva, se dirige a quienes deseen ejercer con garantías suficientes en la **actividad de bróker náutico**, perfeccionar o actualizar sus conocimientos en las áreas del **asesoramiento, gestión e intermediación náutica** y **empresas gestoras** de éstas.



# un programa completo

## Visión general

- Situación del mercado nacional y europeo
- Tendencias de consumo

## Enfoque Jurídico-Fiscal

- Abanderamiento y registro
- Fiscalidad en la Compra-Venta
- Contrato de Compra-Venta y de Refit
- Titulaciones internacionales y nacionales

## Finanzas

- Herramientas de financiación

## Dimensión Comercial y postventa

- Estrategia de ventas
- Marketing digital
- Marketing ferial y salones náuticos
- Comunicación náutica
- Gestión de Postventa

## Seguros

- Mercado asegurador
- Aspectos Técnicos



# el mejor claustro



**Jaime Albors**

Asociado Principal Albors Galiano Portales



**Francisco Javier Benítez**

Jefe de Área de Formación Marítima. Subdirección General de Seguridad, Contaminación e Inspección Marítima. Dirección General de la Marina Mercante



**Sonia Barbeira**

Jefa del Área funcional de náutica de recreo. S.G. de Seguridad, Contaminación e Inspección Marítima. Dirección General de la Marina Mercante



**Yulia Bilokur**

Broker en Royal Spanish. Yacht Consultancy



**Paula Camps**

Directora de Paula Camps Marketing Ferial.



**Jordi Carrasco**

Secretario General de la Asociación Nacional de Empresas Náuticas (ANEN)



**Fernando Giquel**

Director Gerente Comercial & Postventa & Almacén Área Fuerabordas & Embarcaciones en Touron Náutica.



**Carmen Herrero**

Responsable de Comunicación de ANEN (Asociación Nacional de Empresas Náuticas).



### **Silvia León**

Coordinadora Suscripción Empresas. Multirriesgos, Transportes y Flotas.  
Dirección General Territorial de Cataluña-Baleares, MAPFRE



### **Daniel Rodríguez Calvete**

Jefe de Registro Marítimo Marítimo Central. Dirección General de la Marina Mercante



### **Diego Sánchez**

Director de Área Servicio Post-Venta y Almacén en Touron Náutica



### **Salvador Sancho**

Socio Director en SYS Finance



### **Carlos Sanlorenzo**

Asociado Principal en Albors Galiano Portales



### **Miguel Ángel Serra**

Fundador de LegalLey+



### **José Luis Vázquez**

Director Técnico del Área de Cascos, en Criteria, Insurance Claims & Loss Adjusters

# duración y precio

- **Fecha:** 13, 14, 15, 16, 20, 21, 22 y 23 de noviembre de 2023.
- **Horario:** 4 pm a 7 pm (hora española peninsular).
- **Precio:** 620 € (+ IVA en su caso). 20% de descuento para miembros y colaboradores de ANEN.

# modalidad y acreditación

- Este curso se desarrolla en modalidad **streaming**, de manera virtual en vivo, a través de la **plataforma Zoom**.
- El alumno que finalice satisfactoriamente el curso, recibirá un **Diploma** expedido por el Instituto Marítimo Español, acreditando la formación recibida.

# acceso a BlueUpDate

Los alumnos podrán conectarse gratuitamente a la plataforma de contenidos "**BlueUpDate**", donde podrán descargar la documentación del curso, acceder a las grabaciones de las clases y a distintos contenidos de interés relacionados con la formación y con el sector en general.

# información e inscripciones

Instituto Marítimo Español  
Tel. 91 577 40 25 info@ime.es  
Pº de la Castellana, 121 Esc. izda. 9º B Madrid 28046  
ime.es



