

Curso de Experto en Comercio Internacional



Instituto Europeo
de Posgrado

<http://www.iep.edu.es>



“Nuestro objetivo es movilizar el conocimiento para solucionar problemas de las empresas”

Titulación otorgada por la Escuela de Negocios CEU (perteneciente a la Fundación Universitaria CEU) y el **Instituto Europeo de Posgrado** de Madrid.

Dirigido a ejecutivos, profesionales y consultores, que deben tomar decisiones empresariales en el ámbito de las empresas internacionales. El programa tiene una orientación eminentemente práctica, enfocada a la adquisición de conocimientos y habilidades en la gerencia de negocios internacionales.

El objetivo principal es preparar profesionales en la gerencia de los negocios internacionales, dotándoles de las herramientas y conocimientos necesarios, para participar activamente en el mundo de la empresa internacional.

A través de temáticas económicas, políticas, comerciales y de gestión se espera que el participante adquiriera los conocimientos y práctica necesarios para poder analizar las situaciones reales que se plantean, cada día más, en el mundo de los negocios y resolverlas con éxito.



El Programa tiene los siguientes objetivos globales:

- Facilitar los conocimientos y herramientas que las empresas necesitan para operar en los mercados internacionales.
- Eliminar las dificultades y barreras que nos encontramos en los primeros momentos al enfrentarnos a una operación internacional, que en muchas ocasiones, son las propias empresas las que se auto-imponen ante el temor o la duda a realizar las operaciones en mercados exteriores desconocidos.
- Desarrollar una visión práctica de cómo dirigir una empresa internacional, mediante el conocimiento, técnicas, herramientas, habilidades y actitudes que van a permitir potenciar su capacidad de análisis, para actuar en cada situación respondiendo a las exigencias de un directivo que opera en los mercados internacionales.
- Analizar las diferentes áreas de negocios que afectan directa y globalmente al Comercio Internacional.

Criterios de Evaluación:

- Realización de ejercicios en cada uno de los módulos.
- Trabajos de evaluación de situaciones y problemas de negocio. Realización de Planes de Actuación.
- Colaboración en foros de forma constructiva ayudando a progresar al conjunto de la clase.
- Business Plan - Proyecto de fin de Master.

Duración:

- 12 meses.
- 420 h. de trabajo efectivo del alumno.

IEP

4 meses
de duración

250 horas de
trabajo efectivo

Fundamentos del Comercio Internacional

Este curso incorpora las bases preliminares para introducirse en el mundo del comercio internacional. Se presenta una visión general del tema, desde los inicios hasta hoy, utilizando para ello una descripción de los escenarios actuales y de las posibilidades que tienen las empresas de insertarse en ellos.

- El proceso de globalización de las relaciones económicas internacionales.
- Obstáculos a la globalización.
- Instituciones financieras internacionales.
- Las grandes áreas económicas mundiales.
- Mercados internacionales.
- Sector exterior y balanza de pagos.

Marketing Internacional

El objetivo de este curso es familiarizar al participante con el entorno internacional, poniéndole en conocimiento de las características específicas de las nuevas tendencias del marketing internacional y comercialización, facilitando las formas de planificar y ejecutar las operaciones.

- Selección de mercados-objetivo.
- Penetración y gestión de mercados-objetivo.
- Marketing mix internacional I: producto y precio.
- Marketing mix internacional II: promoción comercial.
- Marketing mix internacional II: la distribución.
- El plan de marketing internacional.

Riesgos, Medios de Pago y Financiación del Comercio Exterior

Las empresas con proyección internacional actúan en un entorno particularmente complejo que se manifiesta sobre todo en el escenario de riesgos en que han de desenvolverse.

Donde hay riesgos, hay oportunidades, y gestionar adecuadamente tales riesgos es el gran reto para quienes desempeñen puestos de responsabilidad en empresas activas en Comercio Exterior.

- Los riesgos en el comercio exterior.
- Coberturas aseguramiento.
- Mercado de divisas y riesgos de cambio.
- Medios de pago y garantías internacionales (I)
- Medios de pago y garantías internacionales (II)
- Financiación del comercio exterior a corto plazo.
- Financiación del comercio exterior a medio y largo plazo.

Contratación Internacional

Se adquieren los conocimientos básicos sobre la contratación internacional, negociación de los contratos, preparación y redacción de los mismos; y estudios de los principales tipos contractuales.

- Contratación internacional : Ley aplicable.
- Elementos, formación y dinámica del contrato internacional.
- Contrato de compraventa internacional de mercancías.
- Otros tipos de contrato.
- Prevención y resolución de conflictos.

E-Comerce

Internet y el Comercio electrónico no son una moda pasajera, sino una realidad globalmente extendida. Pero, ¿qué es realmente el comercio electrónico? ¿Cómo afecta al proceso de globalización y de internacionalización? ¿Qué nuevas oportunidades ofrece a las empresas en su expansión internacional?

El curso muestra los beneficios que el Comercio Electrónico puede aportar a la empresa. Se estudian las oportunidades y ventajas que ofrece para aumentar la eficiencia de los procesos de la empresa, así como las posibilidades que brinda como nuevo canal de comunicación y comercialización.

- Introducción y conceptos generales.
- Modelos de negocio business to business.
- Modelos de negocio B2C.
- Aspectos jurídicos del comercio electrónico.
- Logística y distribución.
- La empresa tradicional ante el comercio electrónico B2B.

