



Instituto
Europeo
de Postgrado



TOP 4
RANKING
MUNDIAL

MBA Online

Especialidad en International Business

PREPARA PARA OBTENER LA CERTIFICACIÓN:



Auditor Interno en la Norma
ISO 22301 en Continuidad del
Negocio



ÍNDICE

Carta del Director	1
Presentación de la Escuela	2
Acreditaciones y Reconocimientos	3
Convenios Internacionales	6
Metodología	8
Claustro Docente	9
Empresas en las que trabajan nuestros alumnos	14

MBA Online Especialidad en International Business

¿Por qué elegir este MBA?	15
Programa	17
Proceso de Admisión	23
Ayudas al estudio / Becas	23
Financiación	23

Oferta Formativa	24
------------------	----

CARTA DEL DIRECTOR

Adaptar nuestras agendas a rígidos horarios, o desplazarnos hasta unas instalaciones que con frecuencia se encuentran alejadas de nuestro lugar de trabajo, es cada vez más difícil para muchos profesionales, que sin embargo no quieren dejar de aprender, ni renunciar a una formación de la máxima calidad; ésta es la razón de ser del Instituto Europeo de Posgrado; la Escuela de Negocios en Internet.

Los avances en los medios de comunicación han permitido que la distancia entre ir a clase, o asistir a la misma a través del ordenador, haya desaparecido casi en su totalidad. La posibilidad del uso de vídeos explicativos que se pueden ver las veces que sea necesario; la impartición de clases en tiempo real que quedan grabadas si no se ha podido asistir; el uso de foros y chats para discutir casos prácticos, o la utilización de las redes sociales como forma de crear una comunidad de estudiantes, permite que los alumnos de los programas online puedan acceder a los mejores materiales, sin necesidad de desplazarse de sus lugares de trabajo o residencia.

Pero no todo es tecnología. Lo más importante del Instituto Europeo de Posgrado son las personas. Tutores Académicos que te acompañarán durante todo tu proceso formativo, para que no estés solo en ningún momento. Profesores expertos en sus materias, que resolverán todas tus dudas, y te proporcionarán los mejores materiales para tu aprendizaje. Y compañeros, con los que podrás interactuar y trabajar en grupo, para que tu experiencia sea lo más enriquecedora posible.

Desde el año 2009, más de 11.000 alumnos de 80 nacionalidades diferentes han cursado alguno de nuestros programas. A través de este folleto, queremos abrirte las puertas de nuestra escuela, para que nos conozcas, no sólo a través de nuestras palabras, sino de sus testimonios.

Recibe un cordial saludo, y espero poder darte la bienvenida en alguno de nuestros programas en próximas convocatorias.

Bienvenido a la formación a medida de tus necesidades.



Carlos Pérez Castro

Director del Instituto Europeo de Posgrado

PRESENTACIÓN DE LA ESCUELA

El Instituto Europeo de Posgrado es una **innovadora Escuela de Negocios 100% online**, que imparte MBA y programas Máster y formación a empresas.

El Instituto Europeo de Posgrado es una de las mejores escuelas de negocios online del mundo de habla hispana. Nuestro objetivo es darte la facilidad y flexibilidad que necesitas para conciliar tus estudios con tu vida personal y laboral desde cualquier lugar, como ya han hecho miles de alumnos que han dado un impulso a su vida tras estudiar en IEP.

El acuerdo entre el Instituto Europeo de Postgrado como líder de formación de posgrado online español, y la Universidad Europea de Monterrey, una de las universidades virtuales más importantes de México, permiten realizar programas de posgrado MBA, Máster y Especializaciones virtuales, obteniendo titulación oficial.

La experiencia y metodología de ambas instituciones ofrecen, a profesionales de todos los sectores, una educación de posgrado de alta calidad permitiendo adquirir las habilidades y competencias necesarias para el desarrollo profesional en diferentes ámbitos del entorno empresarial y el eficaz desempeño de responsabilidades directivas en una organización.

Los principales valores de la Universidad Europea de Monterrey se centran en la honestidad, solidaridad y tolerancia para brindar a toda la comunidad una educación que contribuya a formar talento humano con valores, mentalidad empresarial, mediante la implementación de planes y programas acordes a las necesidades del mundo moderno.



ACREDITACIONES Y RECONOCIMIENTOS

Importantes certificaciones, reconocimientos y **asociaciones internacionales** reconocen la calidad del Instituto Europeo de Posgrado.



IEP cuenta con el reconocimiento de La Directiva Europea de Mercados de Instrumentos Financieros quien pretende reforzar la regulación del Sistema Financiero para aumentar la transparencia e incrementar la protección del inversor.



La escuela trabaja de la mano con El Supervisor Europeo ESMA quien se encarga de publicar las directrices para el cumplimiento de las normativas para la aplicación y regularización de las acciones formativas llevadas a cabo por Entidades Financieras y Aseguradoras.



Nuestra Institución cuenta también con la **certificación de EFPA España** para el Curso de Preparación de la Certificación EFA que garantiza que temario y claustro se adaptan a los requisitos exigidos a nivel europeo para el programa **European Financial Advisor y se ha adaptado de la siguiente forma:**

Certificación EFA para asesores de producto (Banca Privada y Directores de Sucursales de Banco). Certificación llamada European Investment Practitioner (EIP), para asesores de producto (el antiguo DAF). Se crea una nueva Certificación llamada European Investment Assistant (EIA), para perfiles de información o comercialización, no asesoramiento (Empleados de oficinas y sucursales bancarias).



TOP Rankings: El Instituto Europeo de Posgrado, junto a sus programas de MBA y Master, aparece entre las mejores escuelas de negocios online del mundo de habla hispana en diversos rankings internacionales como el Ranking de Instituciones de Formación Online de Habla Hispana de FSO, el Ranking Masters MBA Online de PortalMBA.es, el ranking de Formación Online de Ibercampus, o el Ranking MBA Online de Mundoposgrado.



AEEN: El Instituto Europeo de Posgrado es miembro fundador de la Asociación Española de Escuelas de Negocios (AEEN) agrupación creada para proteger y fortalecer el valor de las escuelas privadas y especialmente de los masters profesionales como vía de acceso al mercado laboral y herramienta de crecimiento para las empresas.



International Commission on Distance Education (ICDE):

El Instituto Europeo de Posgrado es miembro asociado de la International Commission on Distance Education (ICDE), que nace en Ginebra (Suiza) en 1997, con el objetivo de promover y mejorar la educación a distancia y que desde 2003, dispone del Estatuto Consultivo, categoría especial, del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS.



Qfor: Además la Escuela cuenta con el reconocimiento de

la acreditación de calidad Qfor específica para servicios de formación. Los criterios en los que se basa dicha acreditación son la experiencia de alumnos anteriores y la conformidad de los procesos y recursos a su norma de calidad.



CLADEA: El Instituto Europeo de Posgrado es miembro de CLA-

DEA, Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración, una de las redes más importantes de Escuelas de Negocios a nivel mundial.



BUREAU VERITAS: Varios programas ofrecidos por el Instituto

Europeo de Posgrado están acreditados por Bureau Veritas y permiten diversas certificaciones de Auditor Interno en Normas ISO y OHSAS. Dichos certificados son expedidos por Bureau Veritas, certificadora líder a nivel mundial.



REP PMI: El Instituto Europeo de Posgrado está certificado como

R.E.P. (Registered Educational Provider) por el PMI® (Project Management Institute). Esto avala la calidad de la formación de IEP en gestión de proyectos y además permite preparar al alumno para obtener las certificaciones PMP® y CAPM® del PMI®.



ISCEA: El Instituto Europeo de Posgrado es una institución

educativa aprobada y certificada por la International Supply Chain Education Alliance (ISCEA®). Esto certifica la calidad de IEP en la enseñanza de postgrados en Logística y Supply Chain Management, además de en la preparación para la obtención del certificado CSCM®.



Google Partner: IEP está certificado por Google como Google

Partner. De esta forma se avala el conocimiento de IEP en los productos y herramientas de marketing digital y en especial el conocimiento del funcionamiento de Google Adwords.



FT.COM: El Instituto Europeo de Posgrado está reconocido en el último listado elaborado por el prestigioso diario Financial Times sobre los mejores MBA online.



BusinessWeek: El Instituto Europeo de Posgrado está presente desde 2011 entre las Escuelas de Negocios evaluadas por la prestigiosa revista norteamericana Business Week en la modalidad de programas a distancia. Sólo tres escuelas españolas aparecen en este listado, midiéndose con prestigiosos centros europeos y americanos.



SGS: El Instituto Europeo de Posgrado ofrece programas que permiten obtener certificaciones de Auditor Interno en Normas ISO. Estos certificados los expide SGS, empresa internacional ampliamente reconocida en sus procesos de certificación.



AECA: Es la única institución profesional española emisora de Principios y Normas de Contabilidad generalmente aceptados y de pronunciamientos y estudios sobre buenas prácticas en gestión empresarial. Conseguir la mejora constante del nivel de competencia de los profesionales de la empresa, con el convencimiento de que un buen profesional garantiza el desarrollo de las organizaciones y el progreso de la sociedad.



EDUSOFT: Desarrolla, personaliza e implementa soluciones de aprendizaje en inglés para la educación, el gobierno y los sectores corporativos en todo el mundo. Con 20 años de experiencia en ESL y EFL, es pionero en la entrega de soluciones integrales de aprendizaje combinado y soluciones de aprendizaje a distancia a gran escala.

Testimonial



“Estudiar en el Instituto Europeo de Posgrado ha sido una experiencia muy enriquecedora. La calidad que brinda el Instituto, al igual que sus profesores y la facilidad de uso de la plataforma hacen que estudiar se convierta fácilmente en una rutina con muy agradables resultados. El mundo es cada vez más competitivo, y es muy importante poder seguir especializándose...”

Ignacio Merino

CONVENIOS Y ACUERDOS INTERNACIONALES

Desde sus comienzos el Instituto Europeo de Posgrado **adquirió un fuerte compromiso internacional** al conseguir, gracias a su metodología 100% online, llegar a alumnos residentes en cualquier parte del mundo.

Esto nos permite promover un **networking internacional** entre nuestros participantes, muy importante, tanto para el intercambio de conocimientos y formas de pensar, como para el establecimiento de posibles relaciones comerciales. Fruto de esta vocación internacional, el Instituto Europeo de Posgrado ha firmado Convenios de Colaboración con numerosas instituciones académicas:

ESPAÑA

- Universidad Rey Juan Carlos de Madrid
- Banco Sabadell
- Santander
- BBVA
- Bankinter
- Banco Popular
- Deutsche Bank
- Cajamar
- Novo Banco
- Repsol

COLOMBIA

- Universidad Piloto
- Universidad de Medellín (UDEM)
- Universidad Militar Nueva Granada (UMNG)
- Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior (ICETEX)
- Dirección Nacional de Escuelas de la Policía Nacional de Colombia
- Cámara de Comercio Hispano - Colombiana
- Asturias Corporación Universitaria
- Policía nacional de Colombia

MÉXICO

- Universidad Europea de Monterrey
 - Universidad Intercontinental (UIC)
 - Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla
 - Universidad Da Vinci
 - Universidad ICEL
 - Instituto de Especialización para Ejecutivos (IEE)
 - Fundación Beca
 - Instituto de Financiamiento e Información para la Educación (EDUCAFIN)
 - IICE, Instituto Internacional del Conocimiento Empresarial
 - Universidad Latina (UNILA)
 - Fundación Roberto Ruiz Obregón
-

ECUADOR	· IECE, Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo
----------------	--

REP. DOMINICANA	· Fundación APEC de Crédito Educativo (FUNDAPEC)
------------------------	--

GUATEMALA	· Universidad InterNaciones · SEGEPLAN, Secretaría de Planificación y Programación de la República de Guatemala
------------------	--

PERÚ	· Instituto de Formación Bancaria (IFB) · Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE) · Escuela de Comercio Exterior de ADEX (Asociación de Exportadores del Perú) · Ministerio de Educación del Perú – OBEC (Oficina de Becas y Crédito Educativo) · Instituto Peruano de Fomento Educativo (IPFE)
-------------	--

VENEZUELA	· Educ Crédito
------------------	----------------

BOLIVIA	· Fundación para la Producción (FUNDAPRÓ)
----------------	---

PANAMÁ	· UMECIT, Universidad Metropolitana de Educación, Ciencia y Tecnología · INFARHU, Instituto para la Formación y Aprovechamiento del Recurso Humano
---------------	---

ARGENTINA	· Universidad Argentina de Negocios
------------------	-------------------------------------

MIAMI	· SUMMA University
--------------	--------------------

Testimonial



“ Si tuviera que calificar de algún modo mi experiencia con el Instituto Europeo de Posgrado, sin duda diría que ha sido muy positiva y enriquecedora tanto a nivel profesional como personal. La profesionalidad y entrega de los académicos y tutores ha sido incluso mejor de la que esperaba, el método interactivo que se emplea a través de la plataforma online es muy útil y facilitador y los contenidos del programa siempre están muy adaptados a los nuevos contextos socioeconómico. Agradezco a todo el equipo el esfuerzo y la pasión que han empujado en su día a día durante todo el programa. ”

Alexandra Bofu

METODOLOGÍA

Nuestra metodología online incorpora las **últimas novedades tecnológicas** que permiten hacer del e-learning un aprendizaje sencillo, cómodo y eficaz.



Con una innovadora plataforma online que permite la realización de **ejercicios interactivos** y la discusión de **casos prácticos** para desarrollar las habilidades de gestión y de análisis.



Con un avanzado **simulador empresarial** que recrea la realidad de una empresa y las consecuencias reales de las decisiones adoptadas para gestionarla.



Con **sesiones presenciales virtuales** que permiten intercambiar dudas y experiencias en tiempo real con los compañeros y con el docente.



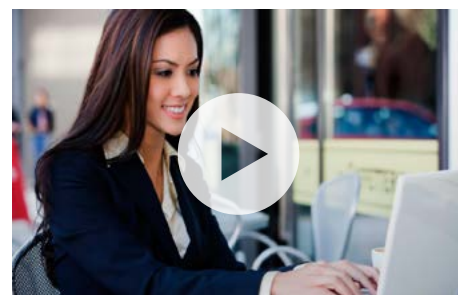
Con **vídeos explicativos** de los profesores en cada módulo que te facilitarán el aprendizaje y te permitirán afianzar mejor los conceptos.

El método de trabajo consiste en una planificación semanal de las materias, con un profesor que se encarga de acompañar a los alumnos durante todo el módulo, resolviendo sus dudas y fomentando su participación en los foros. Todo ello apoyado con la utilización del **“método del caso”** para afianzar los conocimientos adquiridos y aplicarlos a la realidad empresarial.

Además, para garantizar el ritmo de aprendizaje de los alumnos un equipo de tutores realiza un **seguimiento personalizado** de los mismos, apoyándoles y motivándoles en todo momento. De esta manera obtenemos un alto nivel de satisfacción y de finalización de los participantes.

VIDEO

Conoce mejor nuestra metodología en el siguiente video. También puedes escanear este código con tu móvil:

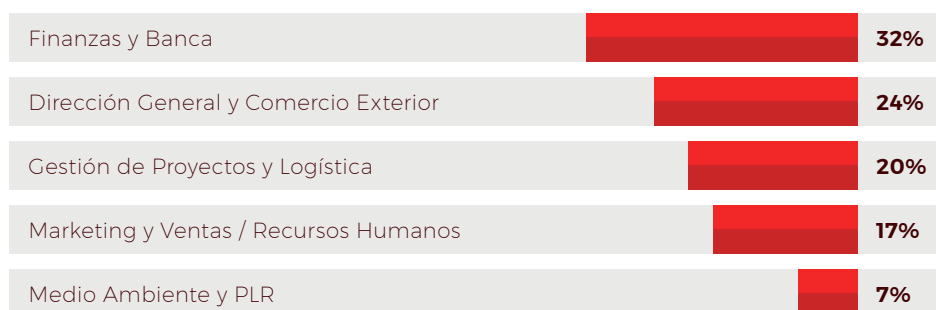


CLAUSTRO DOCENTE

Nuestro claustro de profesores está formado por profesionales en activo, **expertos en su área** de conocimiento y con probadas aptitudes pedagógicas.

Su dilatada experiencia (superior a diez años) permite dar a las clases un matiz muy práctico, que también se refleja en la documentación generada por ellos y actualizada de forma continua.

Áreas de especialización



Procedencia por titulaciones



Procedencia por género



El IEP cuenta con un claustro de profesores de **primer nivel nacional e internacional**, entre los que se encuentran para este programa:



FRANCISCO BENJAMÍN COBO QUESADA |

Director del Máster Universitario en Dirección de Empresas en Cela Open Institute

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Máster Executive en Marketing Relacional, CRM y Comercio Electrónico por el ESIC Business School. En la actualidad es profesor de la Universidad CEU San Pablo y consultor-formador en marketing, ventas y estrategia.



SERGIO CARDONA PATAU |

Senior Learning Development Consultant, Executive Coach, International Speaker

Licenciado en Ciencias Eclesiásticas, Bachiller en Teología por la Facultad San Dámaso (Madrid). Titulado Superior en Dirección Comercial y de Marketing por la Universidad de Barcelona y el Instituto Les Heures. Senior Executive Leadership, Georgetown University, Washington, EE.UU. Certificate Program. Especialista en desarrollo directivo y comercial, con una experiencia de casi veinte años en el mundo de la formación, con publicaciones específicas en revistas, periódicos y libros sobre el tema del liderazgo, con unas competencias determinadas para poder afrontar situaciones de gestión de equipos y con conocimientos técnicos sobre management, dirección comercial y marketing.



CRISTINA GARCÍA

Abogada Experta en Comercio Internacional

Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid (San Pablo-CEU). Formación post universitaria en Transporte y en Comercio Exterior impartida por la Confederación Española de Organizaciones Empresariales. Está especializada en la gestión jurídica de los procesos de Transporte, Logística y Comercio Internacional. Cuenta con más de 20 años de experiencia en el ejercicio de la abogacía en los sectores mencionados, y durante los 10 últimos preferentemente en consultoría sobre dichas materias. Destacan sus estudios sobre temas como la gestión aduanera del transporte, el manejo de los INCOTERMS, transporte internacional marítimo, tacógrafo digital, o la gestión documental del transporte, sobre los que ha realizado diverso material docente y de los que constituye todo un referente en la materia.



FRANCISCO J. SÁNCHEZ VELLVÉ |

Socio Director Delta Hat

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y posee el título de Programa de Dirección General por IESE Business School. Cuenta con más de 20 años de experiencia en la dirección de marketing, la dirección comercial de banca, la gestión del riesgo de crédito, el desarrollo y ejecución de planes estratégicos y de negocio. Actualmente, es Socio Director de Delta Hat y Profesor de Dirección Comercial y Marketing en la Universidad Complutense de Madrid.

**ENRIQUE GARCÍA VILLAR***Doctorando en Economía Cuantitativa*

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Su formación financiera fue desempeñada por el Banco Santander realizando labores como Gestor de Banca Privada en gestión dinámica de carteras de renta variable, renta fija y derivados financieros desde el año 1995. Actualmente, colabora activamente con el Departamento de Formación del Banco Santander.

**JAVIER SANZ** | *Drommer Consulting, VT international trading*

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por la Universidad Politécnica de Madrid. Máster en Administración y Dirección de Empresas por el Instituto de Empresa de Madrid. Máster en Comercio Exterior por la Escuela de Organización Industrial de Madrid. Master in Management of International Business por la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Tiene una amplia experiencia práctica en la internacionalización de empresas y en la dirección y gestión de grandes operaciones de comercio exterior en todas sus áreas. Ha trabajado en puestos de alta dirección en empresas de ingeniería, de instalación y montajes, de consultoría de calidad y de trading dentro de campos muy diversos. También ha participado en el asesoramiento de diferentes empresas en operaciones corporativas. Actualmente es, entre otros cargos, Socio Director de Drommer Consulting, dedicada a la consultoría comercial, financiera y estratégica de empresas en apoyo a procesos de internacionalización.

**BELÉN RODRÍGUEZ-CÁNOVAS***Directora Comercial empresa farmacéutica*

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE), especialidad Financiera Grado en Estadística por la Universidad Complutense de Madrid Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC Posee el Diploma de Estudios Avanzados (DEA) del Programa de Doctorado de Marketing de ICADE y actualmente elabora su Tesis Doctoral. Asimismo, es investigadora en el Instituto de Empresa de Madrid (IE) Su carrera profesional se ha desarrollado en el área de marketing en el mercado de lujo y gran consumo y cuenta con amplia experiencia internacional en Alemania, Portugal y Rumanía.

**ENRIQUE DE DIEGO** | *Socio de Savior Venture Capital*

Doctor en Economía y Licenciado en Derecho y Ciencias Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). MBA por INSEAD en el campus europeo de Fontainebleau (Francia). Actualmente es Socio de Savior Venture Capital, firma especializada en servicios de desarrollo de negocio e inversión en start-ups de desarrollo tecnológico. Economista de carrera en el Banco de España, ha trabajado también como consultor en McKinsey & Company. Profesor y conferenciante sobre capital riesgo y emprendimiento empresarial en diferentes escuelas de negocios, así como con la Universidad Politécnica de Madrid a través de la firma Savior VC. Autor del libro "Finanzas para emprendedores" (Editorial Deusto, 2010), donde se aborda la importancia de conseguir financiación para aquellas personas que acaban de crear una empresa.

**JOSÉ GALBETE MAULEÓN** | *Asesor de Comercio Internacional*

Licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra y Máster en Dirección de Comercio Internacional y Marketing por la Universidad Pública de Navarra. En la actualidad es Asesor de Comercio Internacional en www.exportArte.es, y colabora con diferentes escuelas de negocios como docente.

**ANTONIO MANZANERA ESCRIBANO***Socio de Savior Venture Capital*

Doctor en Economía y Licenciado en Derecho y Ciencias Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). MBA por INSEAD en el campus europeo de Fontainebleau (Francia). Actualmente es Socio de Savior Venture Capital, firma especializada en servicios de desarrollo de negocio e inversión en start-ups de desarrollo tecnológico. Economista de carrera en el Banco de España, ha trabajado también como consultor en McKinsey & Company. Profesor y conferenciante sobre capital riesgo y emprendimiento empresarial en diferentes escuelas de negocios, así como con la Universidad Politécnica de Madrid a través de la firma Savior VC. Autor del libro "Finanzas para emprendedores" (Editorial Deusto, 2010), donde se aborda la importancia de conseguir financiación para aquellas personas que acaban de crear una empresa.

Testimonial



“ En mi vida profesional, el Máster me ha permitido conocer conceptos y estrategias novedosas aplicables a mi puesto de trabajo actual. Pero, por encima de todo, destacaría el trato personalizado que recibe el alumnado. Creo que poder mantener la relación con la Escuela y los compañeros me aporta un valor añadido profesional y personal.”

Vicente Verdú

Director comercial de Cosesa

EMPRESAS EN LAS QUE TRABAJAN NUESTROS ALUMNOS

Alumnos de las principales Multinacionales y de más de **80 nacionalidades diferentes**, han pasado por nuestras aulas virtuales, que permiten adaptar el aprendizaje al desempeño de cualquier actividad profesional.



POR QUÉ ELEGIR ESTE MBA

El MBA Especialidad en International Business permitirá al alumno obtener el **Certificado de Auditor Interno en la Norma ISO 22301** en Continuidad del Negocio por parte de SGS, certificadora reconocida a nivel mundial:

- Porque te facilitará las herramientas teóricas y prácticas que te permitirán responder de forma rápida y eficaz a los problemas que se plantean en cualquier ámbito de la actividad directiva. A través de la continua resolución de casos prácticos se recibe un entrenamiento eficaz para tomar decisiones acertadas, valorando los riesgos y el alcance de tus acciones.
- Porque te permitirá desarrollar facultades fundamentales para un directivo como son la capacidad de análisis, de organización o de trabajo en equipo, de liderazgo y tus habilidades de negociación.
- Porque te aportará una visión global de la empresa, que te permitirá diseñar una estrategia integral en la que estén implicadas todas las áreas empresariales decisivas lo que te llevará a una correcta predicción de resultados.
- Porque te permitirá conocer el escenario global para desarrollar negocios internacionales, analizando la coyuntura económica y las características del transporte internacional para llevar a cabo transacciones comerciales a escala global.
- Porque analizarás los mercados de divisas, los riesgos del comercio exterior y las modalidades de financiación internacional para poder tomar las decisiones acertadas.
- Porque te formará para obtener el Certificado de Auditor Interno en la Norma ISO 22301 en Continuidad del Negocio, creada para mejorar el modo en que cualquier negocio gestiona los incidentes, amenazas y eventualidades que puede tener.
- Obtendrás el Título MBA por la Universidad Europea de Monterrey y titulación MBA con especialidad por el Instituto Europeo de Posgrado.
- Con esta especialidad vas a obtener doble titulación: Instituto Europeo de Posgrado + Universidad Europea de Monterrey.

Testimonial



“ La metodología de estudio me parece la ideal para personas como yo, que estamos trabajando y no disponemos del tiempo suficiente para tener clases presenciales o llevar un ritmo de trabajo y estudio constante. Por otra parte, la involucración del personal de la Escuela y del profesorado ha sido y está siendo muy cercana al alumno, mostrando en todo momento un verdadero interés en la impartición de las clases y en el intento de mejorar y facilitar la comprensión de todos los conceptos por nuestra parte.”

Lucía Vaquero Otero

PROGRAMA



1.500 horas
60 ECTS

I.- El Proceso de Internacionalización de la Empresa (4 ECTS)

1. Aspectos Básicos de la Decisión de Exportar

- La Decisión de Exportar: el Producto y la Marca
- La Decisión de Exportar: el Precio

2. Competitividad y Estructura Organizativa

- Organización de la Empresa con Actividad Internacional
- Centralización o Descentralización

3. Consideraciones Iniciales

- Internalización de la Empresa
- Empresa y Decisión de Exportar

4. El Proceso de Internacionalización

- Proceso de Internacionalización
- Gestión de Mercados

5. Estandarización vs Adaptabilidad

- Adaptaciones Obligatorias
- Adaptaciones Voluntarias

6. Un Producto para la Exportación

- Antecedentes Información e Hipótesis de Trabajo
- Configuración del Producto

II.- Fundamentos del Comercio Internacional (4 ECTS)

1. Escenarios del Comercio Internacional

- La Globalización y la deslocalización Empresarial. Factores Impulsores
- Interdependencia del Comercio Mundial. Dumping Social. Globalización y Crisis

2. Teorías del Comercio Internacional. Especialización y Ventajas Comerciales. Comercio Inter e Intraindustrial

- Teorías Tradicionales del Comercio Internacional
- La Nueva Teoría del Comercio. Comercio Inter e Intraindustrial. Ventaja Competitiva Nacional

3. Política Comercial: Proteccionismo vs Libremercado. Sistemas de Proteccionismo

- Barreras al Comercio Internacional (I)
- Barreras al Comercio Internacional (II)
- Barreras al Comercio Internacional (III)

4. Organismos Internacionales que Intervienen en el Comercio Internacional

- Organización Mundial del Comercio/World Trade Organization (OMC/WTO)
- El Sistema Monetario Internacional (I)
- El Sistema Monetario Internacional (II) y Conferencia de las ONU sobre Comercio y Desarrollo

5. La Balanza de Pagos: Conceptos Fundamentales y Casos Prácticos

- Barreras de Comercio Internacional
- Aduanas

6. Estrategia y Estructura de los Negocios Internacionales

- Sector Exterior y Balanza de Pagos
- Balanza Corriente y Balanza de Capitales
- Balanza Básica

III.- Mercados Internacionales (4 ECTS)

1. Unión Europea, Estados Unidos y Japón

- Unión Europea
- Estados Unidos
- Japón

2. Países Anglosajones: Canadá, Sudáfrica, Australia y Nueva Zelanda

- Australia
- Canadá
- Nueva Zelanda
- Sudáfrica

3. Países Musulmanes

- El Magreb: Marruecos, Argelia y Túnez I
- El Magreb: Marruecos, Argelia y Túnez II
- Emiratos Árabes Unidos

4. Países Latinoamericanos

- América Latina
- Argentina y México
- Chile y Brasil

5. Mercados de Asia: Singapur, Corea, Hong-Kong, Taiwan y Malasia

- Singapur
- Corea del Sur y Hong Kong
- Taiwan y Malasia

6. Las Grandes Economías Emergentes: China, India y Rusia

- Introducción: BRICS
 - India
 - Rusia
 - China
-

IV.- Finanzas para la Toma de Decisiones Comerciales (4 ECTS)**1. Construcción del Balance y de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias**

- El Balance
- Las Partidas en el Balance
- La Cuenta de Pérdidas y Ganancias

2. Análisis de una Empresa a través de sus Ratios Financieros

- Los Ratios Financieros
- El Diagnóstico Financiero
- El Coste del Pasivo
- Caso Práctico Nesi S.A.
- Ejemplos de Análisis de Empresas por Ratios Financieros

3. Cómo Crecer de una Manera Sostenible

- Los Peligros del Crecimiento
- Previsiones con Crecimiento Sostenible

4. Análisis de los diferentes Flujos Financieros y sus Implicaciones

- Los Distintos Flujos de Caja

5. Establecimiento del Precio de los Productos

- Clasificación de Costes
- Decisiones según Capacidad de Producción
- Costes ABC

6. Realización de un Presupuesto y la Importancia del mismo

- Introducción a los Presupuestos
 - El Proceso de Elaboración de los Presupuestos
 - El Presupuesto Maestro y los Presupuestos Individuales
-

V.- Logística Internacional (4 ECTS)**1. La Gestión de la Logística. Tratamiento de la Mercancía**

- Tipos de Medios e Instalaciones para el Transporte de Mercancía
- Sistemas y Modalidades de Transporte. Sistema y Modalidades de Transporte

2. Envases y Embalajes

- El Contrato de Transporte
- Operaciones Logísticas y Modalidades más Habituales de Contratación

3. La Distribución. Medios de Transporte

- Los Costes de la Logística Internacional
- Criterios Básicos de Selección del Medio de Transporte y Operadores Logísticos

4. Los Incoterms

- Los Costes Aduaneros como Barrera Comercial
- La Deuda Aduanera, su Liquidación y los Regímenes Aduaneros

5. Contratación del Transporte

- Los Incoterms
- Documentos Asociados al Transporte

6. Los Costes del Transporte y los Seguros

- Elementos de la Logística: La Mercancía
- Elementos de la Logística: El Transporte

7. Las Aduanas

- El Embalaje y el Etiquetado
 - El Contrato de Seguro
-

VI.- Análisis Financiero y de Inversión: Valoración de Empresas (4 ECTS)

1. Análisis Financiero a través de Ratios

- Estados Financieros
- Ratios

2. Planificación en la Empresa

- Previsiones Financieras, Presupuestos y su Creación

3. Análisis de Inversiones

- Fundamentos del Análisis de Inversiones
- Evaluación de Inversiones. VAN y TIR

4. Introducción a la Valoración de Empresas

- Análisis Top-Down
- El Sector de Actividad y el Análisis DAFO

5. Modelos de Valoración de Empresas

- Valoración de Empresas

6. Consolidación

- Consolidación de Sociedades I
 - Consolidación de Sociedades II
-

VII.- Riesgos, Medios de Pago y Financiación del Comercio Exterior (4 ECTS)

1. Medios de Pago

- Consideraciones Generales
- Medios de Pago Simples y Remesas
- Medios de Pago Documentales, el Crédito Documentario

2. Mercados de Divisas

- Mercado de Divisas
- Riesgos de Cambio y Tipos de Interés

3. Financiación del Comercio Exterior I

- Financiación de Importaciones
- Financiación de Exportaciones

4. Financiación del Comercio Exterior II

- Financiación con Apoyo Oficial
- Financiación de Carácter Concesional

5. Financiaciones Especiales

- Comercio de Compensación
- Financiación de Proyectos

6. Riesgos del Comercio Exterior

- Tipología de Riesgos
- Riesgos Básicos

7. Seguros de Riesgo a la Exportación

- Seguro Oficial
 - Seguro Privado
 - Tipos de Pólizas más usuales
-

VIII.- Dirección Comercial: Gestión y Planificación de Ventas (4 ECTS)

1. Introducción a la Función de Ventas

- Introducción a la Función de Ventas e Importancia de la Dirección de Ventas I
- Introducción a la Función de Ventas e Importancia de la Dirección de Ventas II

2. Organización de la Estructura de Ventas

- La Organización de la Función de Ventas I
- La Organización de la Función de Ventas II

3. Estrategias y Planes de Ventas

- Estrategia y Planes de Venta I
- Estrategia y Planes de Venta II
- Estrategia y Planes de Venta III

4. Dirección y Gestión de la Fuerza de Ventas

- Dirección y Gestión de la Fuerza de Ventas I
- Dirección y Gestión de la Fuerza de Ventas II

5. Control de Ventas, Vendedores y Negocio

- Control de Ventas, Vendedores y Costes I
- Control de Ventas, Vendedores y Costes II

6. Técnicas de Venta, Negociación y Gestión de Clientes

- Técnicas de Venta, Negociación y Gestión de Clientes I
 - Técnicas de Venta, Negociación y Gestión de Clientes II
 - Técnicas de Venta, Negociación y Gestión de Clientes III
-

IX.- Contratación Internacional (4 ECTS)

1. Contratación Internacional. Entorno Legal y Estructura Básica.

Importancia de la Lex Mercatoria

- Contrato Internacional: Entorno Legal y Estructura Básica
- Ley Rectora del Contrato
- Redacción y Clausulado Mínimo de un Contrato de Comercio Internacional

2. Contrato Internacional: Negociación, Formación y Resolución de Conflictos

- Negociación del Contrato Internacional. Documentos Precontractuales
- Formación o Perfeccionamiento del Contrato Internacional
- Resolución de Conflictos
- Arbitraje Comercial Internacional

3. Contrato de Compraventa Internacional. Los Incoterms

- Introducción y Convención de Viena de 11 de Abril de 1980 sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías I
- Convención de Viena de 11 de Abril de 1980 sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías II
- Incoterms 2010
- Cuestiones a Destacar en cada uno de los Incoterms

4. Los Contratos de Distribución

- Introducción y Contrato de Agencia

- Contrato de Distribución
- Contrato de Franquicia

5. Otros Contratos. Especial Referencia a los ligados a la Propiedad Intelectual e Industrial

- Introducción y Clasificación de los Derechos de Propiedad Intelectual I
- Clasificación de los Derechos de Propiedad Intelectual II
- Contratos relativos a los Derechos de Propiedad Industrial y Contrato de Transferencia de Tecnología

6. Aspectos Jurídicos de la Contratación Electrónica

- Introducción. Normativa de la UE. Legislación española
 - El Comercio Electrónico en el Derecho Internacional Privado. Convención de Viena de 1980. Arbitraje y Comercio B2B
-

X.- Dirección Estratégica: Búsqueda de la Excelencia Competitiva (4 ECTS)

1. Un Marco para el Análisis de la Estrategia

- ¿Qué es la Estrategia?: Proceso de Planificación Estratégica

2. Análisis del Entorno Competitivo

- Análisis del Entorno, Interno y de la Competencia. Diamante de Porter

3. Análisis Interno de la Empresa

- Estrategias Competitivas y Corporativas

4. La Formulación de la Estrategia a Nivel de Negocio

- La Estrategia del Océano Azul

5. La Formulación de la Estrategia a Nivel Corporativo

- Análisis de las Opciones. Estrategias Ofensivas-Defensivas

6. La Implantación y Evaluación de la Estrategia

- Medir para Mejorar
 - Visión Holística de todo el Proceso
-

XI.- Liderazgo de Equipos Altamente Eficientes (4 ECTS)

1. Liderazgo. Qué es y cómo se ejerce

- Qué es y cómo se ejerce. Poder y autoridad
- Empresa, cultura y organización de confianza
- Liderazgo y mentalidad
- Los hábitos fundamentales
- Otros modelos de liderazgo

2. Comunicación: la Herramienta del Líder

- Presencia y empatía
- La escucha activa y el silencio
- Las preguntas poderosas
- Inteligencia emocional. Emociones y estados de ánimo

3. Motivación de equipos. Qué motiva y qué desmotiva

- Motivación externa
- Motivación interna
- Dirección de la motivación
- Automotivarse
- Equipos efectivos que funcionan. Trabajo en equipo

4. Gestión de Conflictos y Soluciones

- Tipos de conflictos
- Estilos de comportamiento para afrontar conflictos interpersonales
- Secuencia de intervención de conflictos interpersonales
- Mediación en conflictos interpersonales
- Conflicto intergrupales
- Estrategias de solución de conflictos intergrupales

5. Evaluación del Desempeño: Gestión de Colaboradores

- La gestión por objetivos, la gestión por competencias y la gestión por misiones
- La evaluación del desempeño
- El proceso de la entrevista de evaluación
- La preparación
- La creación de contexto
- La autoevaluación
- Feedback y forward
- El plan de acción
- Cierre y compromiso
- El seguimiento

6. Coaching y Desarrollo de Personas

- Concepto y filosofía: Qué es el coaching y qué no es el coaching
 - Ámbitos de aplicación del coaching
 - Ámbitos de aplicación del coaching
-

XII.- Marketing Internacional (4 ECTS)**1. Comercio Internacional**

- Comercio Internacional
- Algunas Consideraciones Generales

2. Entorno Internacional

- La Globalización y las Relaciones Económicas Internacionales
- Grandes Áreas Económicas Mundiales

3. Marca, Ventaja Competitiva y Posicionamiento Internacional

- Marketing Internacional: Comunicación
- Instrumentos Básicos de la Promoción

4. Marketing Mix Internacional I: Producto y Precio

- Marketing Mix Internacional I: El Producto
- Marketing Mix Internacional I: El Precio

5. Marketing Mix Internacional II: La Distribución

- Marketing Mix : La Distribución
- Jugadores en el Tablero de la Distribución
- Tendencias de la Distribución Comercial

6. Segmentación y Selección de Mercados

- Elementos de la Investigación
 - Etapas de la Investigación
-

XIII.- Emprendimiento y Business Plan (4 ECTS)**1. Idea y Modelo de Negocio**

- Idea y Modelo de Negocio

2. El Plan de Negocio

- El Plan de Negocio

3. Planteamiento para Inversores

- Planteamiento para Inversores

4. Modelo Económico

- Modelo Económico

5. Valoración de Startups

- Valoración de Startups

6. Negociación de las Acciones

- Negociación de las Acciones
-

**XIV.- PROYECTO FIN DE PROGRAMA:
Business Plan de Comercio Internacional (8 ECTS)**

PROCESO DE ADMISIÓN

Para cada convocatoria se realiza el siguiente proceso de admisión, en base a una selección de alumnos para las **plazas limitadas** ofertadas:



1 • Los asesores de admisiones de IEP informarán al candidato sobre todas las cuestiones relativas al programa así como del proceso y condiciones de admisión.



2 • El candidato deberá cumplimentar el "formulario de admisión y enviarlo a IEP junto con su Curriculum Vitae.



3 • El Comité de Admisiones estudiará el expediente y comunicará al alumno, si es apto, que le concede la plaza para estudiar el programa.



4 • Una vez recibido el certificado de admisión, el alumno deberá formalizar su matriculación.

AYUDAS AL ESTUDIO / BECAS

El Instituto cuenta con un programa de **becas** que puede llegar a cubrir hasta el **35% o 40% del coste de la matrícula**. En cada convocatoria se ofertan un número limitado de becas en base a la situación personal, profesional o económica de los candidatos. Para su adjudicación, se sigue un riguroso orden de solicitud.

FINANCIACIÓN

Existen también condiciones especiales de financiación, con el fin de ayudar a los alumnos a asumir el coste del curso a través de un sistema de pagos aplazados mediante **cuotas mensuales** cómodas y adaptadas a las necesidades de los alumnos.

OFERTA FORMATIVA

MBA Online

MBA con especialidad en Logística y Supply Chain Management
MBA con especialidad en Dirección General
MBA con especialidad en Gestión de Proyectos
MBA con especialidad en Finanzas
MBA con especialidad en Marketing y Ventas
MBA con especialidad en Marketing Digital
MBA con especialidad en Sistemas Integrados de Gestión (HSEQ)
MBA con especialidad en Seguridad y Salud en el Trabajo
MBA con especialidad en International Business
MBA con especialidad en RRHH y Desarrollo Digital del Talento

Master Online

Master en Logística y Supply Chain Management
Master en Dirección de Empresas
Master en Gestión de Proyectos
Master en Finanzas y Dirección Financiera
Master en Asesoramiento Financiero
Master en Bolsa y Mercados Financieros
Master en Comercio Internacional
Master en Dirección de Marketing y Ventas
Master en Dirección de Marketing Digital
Master en Seguridad y Salud en el Trabajo
Máster en Dirección de Recursos Humanos y Desarrollo Digital de Talento
Máster en Gerencia Integral de Riesgos
Máster en Emprendimiento y Desarrollo de Ideas de Negocio
Máster Universitario en Alta Dirección

Especializaciones

Especialización en Gestión de Proyectos
Especialización en Dirección Financiera
Especialización en Dirección de Empresas
Especialización en Comercio Internacional

Executive Education

Curso preparatorio Certificación EFA



LANZA
TU CARRERA
Y CRECE
EN LA VIDA

—
MATRICÚLATE
HOY