



EXPERTO EN COMERCIO INTERNACIONAL

PRESENTACIÓN.

En un entorno laboral internacional, el Experto en Comercio Internacional te capacita como especialista en la dirección y gestión de proyectos de internacionalización de empresas o negocios internacionales. Además, potenciará tu perfil profesional, convirtiéndote en un candidato muy competitivo en el entorno laboral internacional.

Conocer y comprender los ICOTERMS, planificar adecuadamente la logística internacional, el comercio electrónico, aplicar estrategias y tácticas de marketing a nivel internacional y comprender el funcionamiento tanto a nivel teórico como práctico del Comercio Exterior serán algunas de los factores críticos que aprenderás con este programa.

Elige formarte en EUDE Business School, una de las escuelas de negocio más relevantes de Europa que ya ha formado a más de 50.000 alumnos, con másters que aparecen en los primeros puestos de prestigiosos rankings internacionales.

DESTINATARIOS.

- Titulados universitarios y profesionales que deseen conocer en profundidad las relaciones internacionales dentro del mundo empresarial.
- Empleados de las propias empresas que deseen ampliar y cimentar sus conocimientos profesionales, de cara a promocionarse internamente.

OBJETIVOS.

- Estar formado como especialista en comercio exterior y negocios internacionales de la economía española.
- Adquirir los conocimientos prácticos y teóricos para participar en el proceso de internacionalización de la empresa.
- Asumir las habilidades necesarias para desenvolverse en los mercados internacionales.
- Resolver situaciones y tomar decisiones relacionadas con una empresa y su dimensión exterior en organización, financiación, proyección y comercialización.
- Diseñar un plan táctico de internacionalización.

- Conocer toda la documentación asociada al proceso de internacionalización de la empresa.

METODOLOGÍA.

La metodología de trabajo desarrollada en EUDE Business School está basada en casos reales de empresas. Una formación eminentemente práctica es la mejor base para que el estudiante adquiera los conocimientos, aptitudes y experiencias que la empresa precisa. El programa desarrollado de manera intensiva, ofrece al estudiante un amplio margen para el análisis y la discusión.

El Campus Virtual EUDE será el foro más adecuado para que los estudiantes puedan compartir sus opiniones y reflexiones sobre cada documento.

El programa de estudios ha sido confeccionado bajo la supervisión y asesoramiento de empresas referentes en el sector, así como de un claustro formado por directivos y exdirectivos de compañías multinacionales y nacionales (Telefónica, Deloitte, DHL, Inchaersa, Geindesa, Debebé o Drommer Consulting).

Durante toda la duración del programa el estudiante dispondrá de un Tutor personalizado y de un continuo feed-back por parte de los profesores, que permitirá al estudiante conocer en todo momento sus puntos de mejora y fortalezas.

ACREDITACIONES.

Al finalizar el curso, y una vez superados los exámenes, el Alumno obtiene:

- Diploma y Certificado de Profesionalidad, expedidos por nuestro Centro, con el número de horas lectivas y de prácticas cursadas, así como las calificaciones obtenidas.
- Diploma / Certificado expedido por el Centro Colaborador que acreditan la especialidad cursada.

CONTENIDO.

INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR

- Teoría del Comercio Internacional.
- La ventaja competitiva de las Naciones.
- La Organización Mundial del Comercio (OMC).
- Globalización económica y economías nacionales.
- El comercio exterior en España.
- Negociación en el entorno Internacional.

MARKETING INTERNACIONAL

- Introducción al comercio y al marketing.
- Concepto de marketing internacional.
- Principios y funciones.
- Mercados internacionales y su entorno.

- Organización comercial de una empresa exportadora.
- Estrategia y planificación comercial.
- Investigación de mercados exteriores.
- Exportación, fórmula de entrada y operativa internacional.
- Las distintas variables de marketing en un contexto internacional.
- Normalización de productos y procesos en el exterior. Casos prácticos

COMERCIO ELECTRÓNICO EN LA EMPRESA. VISIÓN INTERNACIONAL

- Introducción al Comercio Electrónico.
- El escenario tecnológico.
- Comercio Electrónico entre Empresas (B2B).
- Comercio Electrónico de Empresa a Consumidor (B2C).
- Modelos de Negocio en el comercio electrónico.
- Mecanismos de Pago y Aspectos de Seguridad.
- Gestión de contenidos. Marketing en Internet.
- Aspectos jurídicos del comercio electrónico.
- La importancia de la logística en el comercio electrónico

LOGÍSTICA INTERNACIONAL

- Introducción.
- Definición del concepto de logística.
- Logística internacional.
- Análisis de medios de transporte.
- Incoterms 2000.
- El sistema aduanero.
- Logística Internacional y nuevas tecnologías aplicadas.
- Logística e Internet.