

POSTGRADO ONLINE EN COMERCIO INTERNACIONAL

Impartido por ISEADE, El Salvador.

ISEADE  **FEPADE**
ESCUELA DE NEGOCIOS





DESCRIPCIÓN GENERAL

El postgrado comprende algunos de los principales procesos de una empresa en el contexto del comercio internacional: Compras, mercadeo, ventas y alianzas estratégicas globales, todo fundamentado en diversas herramientas y técnicas de negociación.

OBJETIVO GENERAL

Que los participantes fortalezcan conocimientos y habilidades necesarias para la exitosa penetración en mercados internacionales, así como la administración de los procesos claves de la empresa en este contexto.

DIRIGIDO A

Profesionales que deseen prepararse para procesos de expansión internacional de las empresas en las que laboran o que deseen conocer sobre comercio internacional.

METODOLOGÍA

El proceso de enseñanza-aprendizaje comprenderá talleres, estudio de casos, videos, ejercicios sobre experiencia profesional y discusiones temáticas. Cada catedrático desarrollará los sistemas de evaluación de participantes del módulo correspondiente, diseñará estrategias de enseñanza-aprendizaje, lecturas y tareas para evaluar a los estudiantes.

HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS A USAR

Uso de Zoom para clases en tiempo real



MÓDULO 1

ADMINISTRACIÓN DE COMPRAS INTERNACIONALES

Catedrático: Semei Castillo (México).

Programación de clases:

1,2,3,4 y 5 de marzo de 6:30 p.m. a 9:30 p.m.

6 de marzo de 9:00 a.m. a 12:00 m. y de 2:00 p.m. a 5:00 p.m.

12 de marzo de 6:30 p.m. a 9:30 p.m.

13 de marzo de 9:00 a.m. a 12:00 m. y de 2:00 p.m. a 5:00 p.m.

Descripción:

Proporcionar los conceptos y técnicas fundamentales para realizar la administración de las compras, relacionándolas con las diversas áreas que integran el organismo social para obtener los bienes e insumos que le son necesarios.

- Proceso de compras internacionales.
- Conceptos y técnicas necesarios para lograr competitividad en las negociaciones.

CATEDRÁTICO INTERNACIONAL



Semei Castillo
(México)

Profesor en Harvard Business Review América Latina. Director de Semei Training & Consulting Group. Doctorado en Educación, Universidad Anáhuac, México y Universidad Complutense de Madrid, España. Maestría en Administración, Instituto Tecnológico y de Estudios de Monterrey, México. Licenciatura en Ingeniería Industrial, UPIICSA, Instituto Politécnico Nacional, México.



MÓDULO 2

ADMINISTRACIÓN DE VENTAS INTERNACIONALES

Catedrático: Rogelio Castillo (México).

Programación de clases:

5,6,7,8 y 9 de abril de 6:30 p.m. a 9:30 p.m.

10 de abril de 9:00 a.m. a 12:00 m. y de 2:00 p.m. a 5:00 p.m.

16 de abril de 6:30 p.m. a 9:30 p.m.

17 de abril de 9:00 a.m. a 12:00 m. y de 2:00 p.m. a 5:00 p.m.

Descripción:

Preparar al estudiante para poder hacer frente a nuevos mercados, mediante la entrega de herramientas y técnicas de administración de ventas modernas y aplicadas a mercados internacionales y regionales. Toma de decisiones adecuadas, relacionadas con:

- Publicidad
- Promoción de ventas
- Planes estratégicos de venta en el ámbito internacional.

CATEDRÁTICO INTERNACIONAL



Rogelio Castillo
(México)

CEO de Intercompetitividad Empresarial. Consultor Certificado por: Harvard ManageMentor Plus, BID, la agencia de cooperación JICA. Doctor en Administración, Universidad Anáhuac. Maestría en Administración de la Construcción. Instituto Tecnológico de la Construcción.



MÓDULO 3

ALIANZAS ESTRATÉGICAS GLOBALES

Catedrático: Marco Barradas (México).

Programación de clases:

31 de mayo, 2 y 4 de junio de 6:30 p.m. a 9:30 p.m.

1 y 3 junio de 7:30 p.m. a 9:30 p.m.

5 de junio de 8:30 a.m. - 10:00 a.m./ 10:30 a.m. a 12:00 m./ 1:30 p.m. a 3:00 p.m./ 3:30 p.m. a 5:00 p.m.

11 de junio de 6:30 p.m. a 9:30 p.m.

12 de junio de 8:30 a.m. a 10:00 a.m./ 10:30 a.m. a 12:00 m./ 1:30 p.m. a 3:00 p.m./ 3:30 p.m. a 5:00 p.m.

Descripción:

La entrada en mercados extranjeros, así como el funcionamiento comercial exitoso de unidades extranjeras requieren un enfoque específico para la negociación, la definición de objetivos, de la estrategia marketing, de las tácticas empleadas, y de la organización comercial. La Alianza Estratégica es frecuentemente la mejor manera para llevar a cabo tal proyecto.

- Entender que es una Alianza Estratégica.
- Apreciar sus ventajas en la internacionalización de una empresa.
- Conocer los procedimientos requeridos.

CATEDRÁTICO INTERNACIONAL



**Marco Barradas
(México)**

Profesor-Investigador del Centro de Alta Dirección en Economía y Negocios (CADEN) en la Universidad Anáhuac. Doctor en Administración y Dirección de Empresas, Universidad de Cantabria, España. Executive MBA, IPADE, México. Experto DOCDEX de la International Chamber of Commerce (ICC), París e integrante del ICC Accredited Speakers' Bureau sobre Incoterms®.



MÓDULO 4

MERCADEO INTERNACIONAL

Catedrático: Carlos Díaz del Pinal (El Salvador)

Programación de clases:

11, 13 16, 18, 20, 23, 25 y 27 de agosto de 6:30 p.m. a 9:00 p.m.

Contenido:

Proporcionar a los participantes el enfoque estratégico y la metodología adecuada para desarrollar el plan de mercadeo internacional para competir en los países de interés. Se revisarán los siguientes temas:

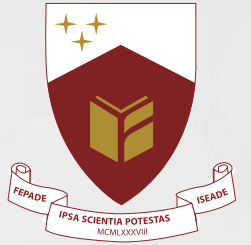
- El perfil del país objetivo.
- La demanda latente y su contexto competitivo.
- Formulación del plan de mercadeo internacional.

**CATEDRÁTICO
NACIONAL**



**Carlos Díaz del Pinal
(El Salvador)**

Consultor certificado en Comercio Internacional, desarrollando asesorías y consultorías para USAID, Chemonics Int, RTI, PROESA, AGEXPORT y Cámara de Comercio e Industria de El Salvador. Master en Administración de Empresas de INCAE Business School. Master en Desarrollo Emprendedor e Innovación de Universidad de Salamanca. Postgrado en Competitividad en las Exportaciones de ISEADE/AGEXPORT. Experiencia gerencial en mercadeo internacional desde enero 1985.



PROGRAMACIÓN

Meses a ser impartido:
marzo a agosto de 2021

Duración en meses:

6

Cantidad de horas:

110

INVERSIÓN

US\$ 1,225.00

7 cuotas mensuales de

US\$ 175.00

(febrero a septiembre 2021)

Pago único por transferencia bancaria, con tarjeta de crédito o débito. Pagos con tasa 0% de interés a 12 meses con tarjetas de crédito de BAC Credomatic, Davivienda y 24 meses con Promérica.

INCLUYE

Graduación online
E-Diploma de ISEADE-FEPADE,
protegido con tecnología blockchain
mediante un Código Seguro de
Verificación (CSV)



REQUISITOS

Requisito indispensable poseer título universitario.

PROCESO DE INSCRIPCIÓN

1. Completar formulario de inscripción y usuario en línea
2. Será contactado para solicitarle documentación adicional
3. Realizar pago.

INSCRÍBETE AQUÍ



CONTÁCTANOS

E-mail: contacto@iseade.edu.sv
Whatsapp: 7971-9877 / 7340-6337

