



**MÁSTER EN DIRECCIÓN
DE COMERCIO EXTERIOR**

Nuestra Escuela

Desde nuestra **Escuela de Negocios, Máster Cumlaude**, llevamos más de 20 años de experiencia impartiendo formación a más de 125.000 alumnos de 20 nacionalidades diferentes.

Contamos con un equipo profesional formado por grandes expertos en el desarrollo e impartición de **programas formativos**, cada uno de ellos especializados en una de las áreas específicas que tratamos. Son ellos quienes acompañan a nuestros alumnos en su trayectoria académica, convirtiéndolos en líderes del futuro e impulsando su carrera profesional, transmitiéndoles las últimas tendencias de cada área a través de una metodología innovadora.

Creemos firmemente en la utilización de las tecnologías más innovadoras aplicadas a la formación para formar a los profesionales a través de una oferta de educación superior en modalidad **online**, modalidad que llevamos impartiendo y apoyando desde nuestros inicios.

Nuestros **Programas Máster y Cursos Superiores** en sus diferentes formatos, ofrecen soluciones a directivos, licenciados, diplomados o profesionales que deseen potenciar la práctica y los conocimientos para desarrollar su actividad o dar el siguiente paso en su trayectoria profesional.

Máster en Dirección de Comercio Exterior

El **Máster en Dirección de Comercio Exterior** capacita al alumnado para poder tener una visión global de la empresa y de sus posibilidades de desarrollo internacional, elaborando estrategias específicas para el mercado exterior de su organización. Obtendrás los **conocimientos financieros** necesarios para dirigir operaciones comerciales a nivel internacional.

Máster con una **metodología práctica y de fácil aprendizaje** que aporta los conocimientos necesarios para proyectar su carrera profesional en este mercado laboral, desarrollando habilidades que le permitirán dirigir cualquier empresa internacional.

Duración: 1.500 horas

Equivalente a: 1 año

Modalidad: Online

Precio: 2.300€

Metodología

Nuestra metodología permite crear un entorno de **aprendizaje activo**, próximo y **participativo** en nuestro campus online, combinando distintos recursos didácticos como videoconferencias, contenidos interactivos multimedia, casos prácticos, test de evaluación, foros de debate, etc.

Esta metodología ofrece la **flexibilidad** de formarse desde cualquier lugar, con las mismas ventajas que las clases presenciales. El campus online tiene acceso disponible 24 horas, y el alumno contará con un seguimiento personalizado a través del sistema de tutorías.



Contenidos: Cada asignatura contiene Contenido Interactivo Multimedia, videos y Manual pdf.



Clases en directo: Impartidas por profesores expertos en la materia y que el alumno podrá ver después tantas veces como quiera.



Evaluación: Test, Casos Prácticos y Trabajo fin de Máster.



Foros de debate que permite a los alumnos plantear temas complementarios y hacer Networking. Así como **Tutorías** para responder cualquier duda tanto a nivel técnico como formativo.

Titulación

Una vez el alumno finalice el Máster y lo haya superado con éxito, obtendrá una Titulación avalada por Máster Cumlaude.

Además para nuestros alumnos residentes en América Latina, el Título Máster se le enviará con la correspondiente acreditación del Sello Apostilla de la Haya, ante notario y con valor Internacional.

MODELO DIPLOMA



Qué vas a aprender



Adquirir los conocimientos necesarios para operar a través del comercio internacional.



Desarrollar las habilidades para la dirección y gestión de empresas.



Gestionar la toma de decisiones en mercados internacionales.



Aprender a liderar proyectos y equipos de personas en el extranjero.



Conocer herramientas de marketing internacional y ventas.

A quién va dirigido

Personas interesadas en aprender a desarrollar estrategias de comercio, habilidades directivas y de control de gestión a nivel internacional. Cuyo objetivo sea obtener los conocimientos necesarios para desarrollar la dirección de operaciones en el mercado exterior para aumentar así su proyección empresarial.

Salidas profesionales

- ◆ Experto/a en comercio internacional
- ◆ Responsable de marketing internacional
- ◆ Director comercial de import/export
- ◆ Director/a de administración de ventas y expansión
- ◆ Analista de mercados internacionales
- ◆ Coordinador de logística y aprovisionamiento
- ◆ Ejecutivo de comercio exterior
- ◆ Delegado de ventas
- ◆ Técnico comercial del área import/export
- ◆ Gestor de clientes de comercio exterior
- ◆ Asistente de comercio y marketing internacional

Programa

01.

Responsabilidad Social Corporativa

1. Introducción a la Responsabilidad Social Corporativa
2. Ámbitos de aplicación
3. Mecanismos de desarrollo
4. Iniciativas de mejora
5. Gestión
6. Plan de RSC

02.

Protocolo Internacional

1. Protocolo nacional e internacional y usos sociales
2. Diplomacia y negociación

03.

Marketing Internacional y Ventas

1. Introducción al marketing internacional
2. Teoría, entorno del comercio y el marketing internacional
3. Inteligencia del marketing internacional
4. Marketing mix internacional
5. Organización de ventas y plan de marketing

04.

Estrategias de Marketing Digital

1. Introducción al marketing digital en la empresa
2. Análisis y herramientas estratégicas del marketing digital
3. Marketing y comunicación online

05.

Control de Gestión

1. Presupuestos
Análisis de desviaciones
2. Centros de responsabilidad
Auditorías de gestión
3. Cuadro de Mando Integral

Habilidades Directivas y Negociación

1. Liderazgo y estilos de dirección
2. Gestión del cambio
3. Gestión del conflicto
4. Gestión de la Comunicación
5. Gestión de reuniones
6. Técnicas de negociación
7. Gestión del tiempo y el estrés

Dirección y Finanzas

1. Estructura y Análisis económico financiero de la empresa
2. Costes
3. Coste del capital y selección de proyectos de inversión
4. Presupuestos y Estados Financieros previsionales

Medios de Pago y Financiación Internacional

1. Clasificación de los medios de cobro y pago
2. La Remesa en las operaciones de compraventa internacionales
3. El crédito documentario en las operaciones de comercio internacional
4. Utilización del comercio electrónico en los medios de cobro y pago

Fiscalidad en el Comercio Internacional

1. Elementos de la fiscalidad en el comercio internacional
2. Impuesto sobre el valor añadido (IVA) en el comercio exterior
3. Impuestos y regímenes especiales

06.

07.

08.

09.

Programa

10.

Fundamentos de Estrategia

1. Competitividad y management estratégico
2. Organización y estructuras estratégicas
3. Análisis del entorno general y del entorno específico
4. Diagnóstico Interno y diagnóstico estratégico
5. Políticas de crecimiento y desarrollo empresarial
6. Herramientas estratégicas de gestión

11.

Entorno Económico

1. Flujo circular e indicadores
2. Mercado de activos
3. Doble ajuste de los mercados
4. Oferta y demanda agregada
5. Problemas económicos

12.

Dirección de Operaciones

1. Estrategias de producto y de proceso
2. Herramientas para la dirección de operaciones y disponibilidades tecnológicas
3. Tipos de layout
4. Líneas de espera o teoría de colas
5. Localización
6. Introducción al concepto de calidad
7. La gestión de los recursos humanos en la producción

Transporte Internacional

1. Análisis y características de los servicios de transporte de larga distancia
2. Operativa del transporte intermodal
3. Planificación de operaciones de transporte de larga distancia
4. Aplicaciones informáticas de gestión, información, comunicación y control en las operaciones de transporte internacional de mercancías

Contratación Internacional

1. Condiciones de la compra-venta internacional
2. El contrato de compraventa internacional
3. Los contratos de intermediación comercial
4. Otras modalidades contractuales en el comercio internacional
5. El arbitraje internacional comercial

Trabajo fin de máster

13.

14.

15.



Matriculación online

Para realizar la matriculación:

1. Desde la página del Máster hacer clic en el botón Matricularme o directamente hacer clic **aquí**.
2. Completar el registro y matrícula con los datos solicitados.
3. Seleccionar método de pago: tarjeta, PayPal o transferencia.

Si selecciona el pago por **tarjeta de crédito** o por **Paypal** la matrícula quedará formalizada al realizar el pago.

Si ha seleccionado **transferencia**, la matrícula quedará formaliza cuando realice la misma al número de cuenta del banco UNICAJA:

ES06 2103 0203 12 0030022006

Para transferencias internacionales, el Swift Code es: UCJAES2MXXX

Pago único

Los alumnos que realicen un Pago único obtendrán un 10% de descuento.

Financiación

Nuestros programas podrán financiarse hasta en 12 meses. Consultar condiciones en matriculas@mastercumlaude.com.

Cualquier duda o consulta no dude en ponerse en contacto con nosotros.

¿Quieres impulsar tu carrera profesional?

*Nos encantará contar contigo dentro de nuestra
comunidad educativa y acompañarte en esta
nueva aventura*