

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES
Modalidad Online Tutorizada

GUÍA DIDÁCTICA

PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES

ÍNDICE

Presentación. Descripción del Programa

1. Duración del curso

2. Distribución de las 50 horas de estudio

3. Título

4. Objetivos del curso

5. Metodología de Aprendizaje

6. Características específicas de la tutorización

7. Controles y Sistema de evaluación

8. Acceso al material del programa

9. Organización del curso

10. Formas para comunicarse con la comunidad educativa

11. Contenidos académicos del curso

12. PRECIO Y FACILIDADES DE PAGO DEL CURSO

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES
Modalidad Online Tutorizada

Presentación. Descripción del Programa

HEAT®, ante todo significa:

Intensidad, Energía e Impaciencia.

1. El HEAT es **INTENSO**, ya que para ti será “un no parar” de aprender en base a cientos de recursos didácticos, interactivos como en formato de video clases.
2. El HEAT es **ENERGÉTICO**, porque te pone las pilas al transmitirte justo aquello que deberías saber y hacer, para poder dirigir operaciones internacionales de importación y de exportación con las máximas garantías de éxito.
3. El HEAT es sinónimo de **IMPACIENCIA**, porque su estructura es **clara, corta y es concisa** para que puedas adquirir las herramientas necesarias de una gestión optimizada de una empresa internacional, en el **menor tiempo posible**.

El HEAT también es sinónimo de **CERCANÍA**. El calor lo sientes muy cerca de ti ya que te asesoramos a lo largo de todo el programa y te ayudamos a desarrollar una cadena internacional de suministro de la ‘A hasta la Z’.

¿Estás dispuesto y estás dispuesta a vivir una experiencia formativa diferente?

*INTENSA, ENERGETICA, CERCANA y hecha para LOS QUE QUIEREN TRANSFORMAR SU VIDA
PROFESIONAL*

¿SÍ?

*Entonces te esperan 100 horas de entrenamiento profesional en Operaciones Internacionales por
parte de los mejores maestros en Comercio Internacional.*

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

1. Duración del curso:

El programa online de *Alta Dirección en Operaciones Internacionales* tiene una duración total de **100 horas** a lo largo de **200 días (máximo 7 meses)**.

2. Distribución de las 100 horas de estudio:

- I. **Las horas de estudio de todo el material disponible:**
 - las transparencias didácticas interactivas,
 - los múltiples test de autoevaluación incluidas en la misma, así como
 - la solución de aquellos casos prácticos que se indiquen,
 - el visionado de todos los videos propios de IACI o de fuentes terceras,
 - la resolución de casos prácticos que forman parte de las transparencias interactivas,son de: **80 horas**.
- I. **Estudio y análisis de toda la documentación complementaria: 12 horas**
- II. **Test de evaluación** de cada módulo. (3 intentos): **8 horas**
- III. **Tutorización profesional permanente** a lo largo del programa por el tutor a través del FORO del curso. **ILIMITADA**.
- IV. Es de fundamental importancia para la obtención del título que trabajes en primer lugar las **PRESENTACIONES INTERACTIVAS** y que realices al menos el **75%** de los test de evaluación y de los casos prácticos.

3. CERTIFICADO DE REALIZACIÓN DEL CURSO

Todos los participantes que completen con éxito el programa recibirán un certificado digital del *Instituto Alemán de Cooperación e Innovación – IACI®* que expide el correspondiente título propio de *‘Programa Executive en Dirección de Operaciones Internacionales’*.

*El alumno/a podrá descargar su certificado a la finalización exitosa del curso en el CAMPUS.

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

Para la obtención del título el alumno/a debe cumplir, al menos, con los siguientes requisitos:

1. Realizar el **80%** de las **PRESENTACIONES INTERACTIVAS**.
2. Realizar y aprobar al menos el **75%** de todos los Test de autoevaluación de los 11 Módulos disponibles en el programa HEAT.
3. Entregar al menos el **75% de las soluciones de los casos prácticos** disponibles en el CAMPUS al tutor del programa a través de su carpeta correspondiente. La entrega debe realizarse siempre dentro del plazo de realización del curso comunicado por IACI al alumno o la empresa que lo haya convocado.
4. Visionado del **80% de todos los videos disponibles**.
5. Descarga y estudio de todo el material didáctico disponible en cada módulo de formación.
6. **Participación activa** en el **FORO** del Campus a lo largo del programa para plantear dudas y consultas temáticas.
7. **Tutorización vía Skype**
En caso de que el alumno/a quisiera mantener una tutoría personalizada vía Skype con el tutor del programa debe solicitarla a través de **correo electrónico**.

4. Objetivos del curso:

1. **Familiarizar al alumno/a** con los procesos globales del comercio y la economía.
2. **Transmitir un grado avanzado de conocimiento** de las reglas de juego e instruirle en los recursos necesarios para desenvolverse en mercados interdependientes y en las estrategias para abordar con éxito el objetivo de la empresa: competir en los mercados internacionales.
3. **Formar especialistas en comercio exterior** y de negocios internacionales basados en cadenas logísticas complejas y de suma importancia para lograr el total cumplimiento de los compromisos adquiridos en la entrega de las mercancías a los clientes.
4. **Preparar al alumno/a para trabajar** tanto en los departamentos de Comercio Internacional de una empresa como los de: **exportación, importación, inversiones, compras, logística, SCM,**

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

aprovisionamiento, planificación estratégica, etc. proporcionándole para este fin una formación práctica y de gran utilidad en afrontar los retos del día a día.

5. **Formar profesionales** de Comercio Exterior y Negocios Internacionales que sean capaces de liderar procesos de internacionalización de empresas y de llevar a cabo una gestión empresarial realmente efectiva en términos de la eficiencia.
6. **Proporcionar una comprensión real** de la Economía Internacional, los conocimientos fundamentales para la gestión empresarial internacional, así como las claves para interpretar diagnósticos PESTE del entorno y los conocimientos para liderar procesos de internacionalización.
7. **Ofrecer una visión practica** de la gestión de los sistemas y procedimientos internacionales de importación como de exportación.
8. **Analizar y comprender** los procesos logísticos y de la cadena de suministro internacional.
9. **Aportar los conocimientos** de Marketing Estratégico y Operativo necesarios para acceder a los mercados exteriores, así como las herramientas para desarrollar e implantar estrategias empresariales en función de determinados objetivos.
10. **Proporcionar los fundamentos** de la Ciencia de las Redes y del Emprendimiento Digital Internacional para su aplicación en el sector del comercio exterior y los negocios globales.
11. **Desarrollar las habilidades claves** en Comunicación y Negociación en un entorno multicultural.
12. **Dominar los procesos de importación** y exportación en cada uno de sus fases y pasos claves a dar.
13. **Saber gestionar con inteligencia preventiva** todo el circuito documental que forma parte del proceso de una compra y venta internacional.
14. **Manejar las variables** de la gestión aduanera de importación y de exportación.
15. **Compartir experiencias** en los distintos procesos de internacionalización con otros alumnos y alumnas del curso.
16. **Lograr una mayor seguridad** profesional a la hora de tener que afrontar nuevos proyectos de expansión empresarial vía: exportación, importación, inversión y proyectos públicos y privados.

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

5. Metodología de Aprendizaje

El curso de Alta Dirección en Operaciones Internacionales está compuesto por **12 módulos temáticos** de comercio internacional.

La metodología de aprendizaje del curso se compone de las siguientes herramientas y recursos específicamente diseñados para optimizar el proceso de aprendizaje por parte del alumno/a:

1. Módulos de Contenido Online con Transparencias Interactivas

Estudio progresivo y secuencial de toda la materia que permite dirigir empresas internacionales y en especial desarrollar operaciones internacionales de importación y de exportación de mercancías con el máximo grado de éxito posible.

2. Módulos de Contenido Online con Video clases de IACI®

Visionado de las video clases grabadas por el propio claustro de IACI, en formato de “píldoras formativas” de entre 15 y 25 minutos de duración cada una.

3. Módulos de Contenido Online con Videos temáticos de fuentes terceras

En aquellos apartados en los que se pueda disponer de acceso libre a videos externos de fuentes terceras (fiables y actualizadas) se le indica al alumno/a la vía de acceso a los mismos para su visionado.

4. Actividades entregables. Casos prácticos propios de IACI.

Resolución de casos prácticos aportados de manera adicional por el tutor del programa.

5. Casos prácticos de fuentes terceras.

Resolución de casos prácticos en las propias transparencias interactivas aportados por fuentes terceras.

6. Tutorización permanente (asíncrona) a través del FORO para la resolución de dudas y Consultas por parte del tutor/a

Un foro activo las 24 horas a lo largo de todo el programa para poder plantear al tutor/a del curso las dudas y consultas pertinentes a la materia tratada en el curso.

7. Tutorización directa (síncrona).

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

Bajo una planificación de fechas concretas y de horarios preestablecidos, el alumno/a tiene la oportunidad de resolver sus dudas y consultas con el tutor/a del programa que esté cursando. El alumno dispone para ello de una planificación de días y horas preestablecidas.

8. Tablón de anuncios. AVISOS

El alumno/a recibe toda la comunicación de la entidad educativa (Entidad que imparte, tutor/a, dinamizador/a, a través de mensajes en el tablón de anuncios denominado: AVISOS. Tanto el tutor/a como el dinamizador/a informan al alumnado de cualquier asunto o tema a tratar, incidencia, etc. que sea de interés específico para el alumno/a.

9. Contacto directo con el tutor/a del programa

El alumno/a dispone de los datos de contacto personales del tutor y dinamizador del programa: Teléfono y correo electrónico.

10. Contacto directo con el Centro de Formación

El alumno/a dispone de los datos de contacto del Centro de Formación: dirección postal, teléfono y correo electrónico.

6. Características específicas de la tutorización del alumno/alumna:

Todos los alumnos y alumnas pueden disponer del servicio de tutoría:

1. A través del FORO: Plantear sus dudas y consultas respecto a la aplicación de lo aprendido en el aula virtual.

a) **El tutor/a responderá** en el menor plazo posible, en todo caso en un plazo NO superior a 72 h desde el momento en que el alumno/a plantea su duda en el FORO.* (*Salvo en aquellos casos en los que se produce una causa sobrevenida o fuerza mayor que le impiden al tutor/a responder en e plazo máximo estipulado*)

b) **El Foro** con las consultas y respuestas por parte del tutor/a es muy útil para todos los participantes del curso ya que seguramente las mismas dudas que tenga cada uno/a ya quedarán resueltas.

c) **Las consultas deben ceñirse** a las materias tratadas en el curso.

2. A través de consultas directas, solicitando tutoría virtual por video conferencia (Skype o similar).

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

3. A través de consultas directas telefónicas.

4. A través de consultas directas, por correo electrónico a mikemosch@iaci.es

7. Controles y Sistema de evaluación:

1. Test de autoevaluación continua.

Al trabajar las **transparencias interactivas**, las cuales se encuentran al principio de cada módulo, el alumno/a tiene la obligación de realizar **todos los test de autoevaluación** que contiene.

2. Test de autoevaluación final.

Después de los módulos principales, el participante debe realizar una prueba de aptitud. Dicha prueba, se puede realizar en cualquier momento con un máximo de **3 intentos**. Una vez iniciado la prueba esta misma se debe terminar seguidamente, no se puede parar para luego más tarde proseguir. El sistema registrará y tomará en consideración el Test de mejor puntuación.

Todos los TEST deben ser aprobados con un mínimo de **70% de acierto**.

Los TEST de evaluación se pueden realizar en el momento que estime oportuno/a el alumno/a, siempre y cuando sea, como muy tarde, **el día anterior a la fecha oficial de finalización del curso**.

3. Resolución y entrega de caso práctico

Después de haber realizado y finalizado los módulos del curso, el participante puede de manera voluntaria **resolver y entregar** al tutor un caso práctico específico de la temática.

4. Visualización de las video clases disponible en el CAMPUS.

Las video clases son el principal recurso de aprendizaje del alumno/a. Para poder obtener el certificado de aptitud debe haber visionado el **80%** de los videos disponibles.

5. Realización de todas las encuestas de calidad después de finalizar el módulo.

Realizar todos los test de evaluación final de cada módulo es obligatoria.

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES
Modalidad Online Tutorizada

8. Acceso al material del programa:

Desde la fecha de la inscripción formal al curso y obtención de las credenciales de acceso al CAMPUS IACI, el alumno/a tendrá acceso a **todos los recursos del programa** durante un plazo máximo de **200 días**.

9. Organización del curso:

1. **FUNCIÓN INTERACTIVA - 1:** TABLÓN DE ANUNCIOS /AVISOS
2. **FUNCIÓN INTERACTIVA - 2:** FORO PERMANENTE DE DUDAS Y CONSULTAS
3. GUÍA DE USO DE LA PLATAFORMA (Descargable)
4. GUÍA DIDÁCTICA (Descargable)
5. CV TUTOR/A ACADÉMICO/A DEL PROGRAMA (Descargable)
6. CERTIFICADOS ALUMNOS/AS (Descargable) (A LA FINALIZACIÓN DEL CURSO)

10. Formas para comunicarse con la comunidad académica:

IACI – Escuela Alemana de Comercio Internacional

+ 34 – 954.54.64.29

instituto@iaci.es

DIRECCIÓN ACADÉMICA

⇒ mikemosch@iaci.es

+ 34 – 656.46.21.76

SEDE DE LA ESCUELA ALEMANA DE COMERCIO INTERNACIONAL - IACI:

INSTITUTO ALEMÁN DE COOPERACIÓN E INNOVACIÓN

AVDA. REPÚBLICA ARGENTINA, 24 – 2ª PLANTA

TORRE DE LOS REMEDIOS

E-41011 SEVILLA (SPAIN)

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES
Modalidad Online Tutorizada

11. Contenidos académicos del curso:

Módulo 1. LOS RIESGOS QUE SE ASUMEN EN LAS OPERACIONES DE IMPORTACIÓN COMO DE EXPORTACIÓN. MEDIDAS DE PREVENCIÓN. BARRERAS QUE DIFICULTAN EL LIBRE COMERCIO.

- I. **Presentación Interactiva y Desarrollo del Módulo ‘Riesgos y Barreras en el Comercio Internacional’**
- II. **Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo.**
- III. **Vídeo clases:**
 - 1- Introducción al análisis de riesgos en el Negocio Internacional
 2. Análisis de riesgos. Fase PRE-OPERATIVA - 1
 3. Análisis de riesgos. Fase PRE-OPERATIVA - 2
 4. Análisis de riesgos. Fase PRE-OPERATIVA - 3
 5. Análisis de riesgos. Fase PRE-OPERATIVA - 4
 6. Análisis de riesgos. Medidas de Prevención - 1
 7. Análisis de riesgos. Medidas de Prevención - 2
 8. Análisis de riesgos. Medidas de Prevención - 3
 9. Introducción a las Barreras en el Comercio Internacional.
 10. Barreras Arancelarias y Barreras Técnicas - 1
 11. Barreras Arancelarias y Barreras Técnicas – 2
 - **CASO PRACTICO - RIESGOS Y BARRERAS**
 - **SOLUCION CASO PRACTICO - ALUMNO**
 - **SOLUCION AL CASO PRACTICO - TUTOR**
 - **Test Evaluación Módulo 1 (Obligatorio)**
 - **Encuesta de Evaluación (Obligatoria)**

Módulo 2: La Investigación Comercial de los Mercados Internacionales Objetivos.

- I. **Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo ‘Investigación comercial’**
- II. **Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo. Evaluación Final del Módulo.**
- III. **Documentación y material de apoyo didáctico.**
 - **CASO PRACTICO - INVESTIGACION DE MERCADOS INTERNACIONALES**

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

- SOLUCION CASO PRACTICO - ALUMNO
- SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR
- Test Evaluación Módulo 2 (Obligatorio)
- Encuesta de Evaluación (Obligatoria)

Módulo 3: Los INCOTERMS 2010 / INCOTERMS 2020

- I. Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 'Incoterms 2020®'
- II. Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo. Evaluación Final del Módulo.
- III. Video clases:

- 1 - Incoterms 2010 - Introducción
- 2- Los eventos que cubren los Incoterms en el proceso de la compra - venta internacional
- 3- Resumen de las Particularidades de los 11 Incoterms por grupos
- 4- Grupo E, F y C de los Incoterms 2010
- 5- Los grupos C y D de los Incoterms 2010.

- CASO PRACTICO - INCOTERMS
- SOLUCION CASO PRACTICO - ALUMNO
- SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR
- Test Evaluación Módulo 3 (Obligatorio)
- Encuesta de Evaluación (Obligatorio)

Módulo 4: la Documentación Comercial utilizada en las Operaciones Internacionales de Compra – Venta

- I. Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 'Documentación Comercial'
- II. Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo. Evaluación Final del Módulo.
- III. DOCUMENTACIÓN COMERCIAL EN INGLÉS
- IV. Video clases:

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

1. La documentación comercial fase de PRE-OPERATIVA
 2. La documentación comercial fase de PRE-OPERATIVA: El contrato de compra-venta internacional
 3. La documentación comercial en función de los Riesgos
 4. La documentación comercial en función de los riesgos de importación
 5. La documentación comercial en función de los riesgos de exportación
 6. La documentación comercial en función de los clientes y el país de venta
 7. El proceso documental en la compra-venta internacional
 8. Los plazos para la elaboración de los documentos
 9. Documento 1. La OFERTA COMERCIAL - 1ª parte
 10. La OFERTA COMERCIAL - 2
 11. La OFERTA COMERCIAL - 3
 12. Documento 2. La FACTURA PROFORMA - 1
 13. La FACTURA PROFORMA - 2
 14. Documento 3. La FACTURA COMERCIAL.
 15. Documento 4. El PACKING LIST.
- **CASO PRACTICO - DOCUMENTACION COMERCIAL**
 - **SOLUCION CASO PRACTICO - ALUMNO**
 - **SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR**
 - **Test Evaluación Módulo 4. (Obligatorio)**
 - **Encuesta de Evaluación (Obligatorio)**

Módulo 5: La Logística Internacional Marítima, Terrestre, Aérea y Multimodal.

- I. **Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 'Logística Internacional'**
- II. **Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo. Evaluación Final del Módulo.**
- III. **Video clases:**

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

1. INTRODUCCIÓN a la Logística Internacional
2. Transporte Terrestre. TT Carretera 1
3. Transporte Terrestre. TT por Carretera 2
4. Transporte Terrestre. TT por Carretera 3
- 5-Logística Internacional - Transporte Ferroviario
- 6-Logística Internacional - Transporte Aéreo
- 7-Logística Internacional - Transporte Marítimo 1
- 8-Logística Internacional - Transporte Marítimo Parte 2
- 9-Logística Internacional - Transporte Marítimo Parte 3
- 10-La teoría del Seguro
- 11-La teoría del Seguro 2
- 12 -Transporte Multimodal 1
- 13 -Transporte Multimodal 2
- **CASO PRÁCTICO - LOGÍSTICA INTERNACIONAL**
- **SOLUCION CASO PRÁCTICO - ALUMNO**
- **SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR**
- **1º Test Evaluación Logística Internacional (Obligatorio)**
- **2º Test Evaluación Logística Internacional (Obligatorio)**
- **Encuesta de Evaluación (Obligatorio)**

Módulo 6: Los Medios de Cobro y Pagos Internacionales Cobertura de Riesgos. El Seguro de tipo de Cambio.

- I. **Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo Medios de Cobro y Pagos**
- II. **Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio.**
Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo.
Evaluación Final del Módulo.
- III. **Documentación y material de apoyo didáctico**
- IV. **Video clases:**
 - 1-Mapa de riesgos en el Comercio Internacional
 - 2-Coberturas de riesgo

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

- 3-Mercado de divisas
- 4-El seguro de tipo de cambio FORWARD
- 5-Alternativas al seguro de cambio 1
- 6-Alternativas al seguro de cambio 2
- 7- Riesgos del comercio internacional relacionados con la e del Medio de cobro y pago - 1
- 8- Riesgos del comercio internacional y el contrato de compra venta relacionados con la e del Medio de cobro y pago - 2
- 9- SEPA e IBAN
- 10- El SWIFT
- 11-Factores a considerar en la e de los medios de Cobro y Pagos
- 12- La clasificación de los Medios de Cobro y Pagos. Consejos.
- 13-El cheque
- 14-La Transferencia
- 15-La Remesa 1
- 16-La Remesa 2
- 17- El crédito documentario - Conceptos importantes para tener en cuenta.
- 18- El crédito documentario. Las UCP 600.
- 19-El crédito documentario - Funcionamiento operativo
- 20-Momentos críticos en el crédito documentario
- 21-Los Avales
- **CASO PRACTICO - MEDIOS DE COBRO Y PAGO INTERNACIONALES**
- **SOLUCION CASO PRACTICO - MEDIOS DE COBRO Y PAGO INTERNACIONALES**

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

- SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR
- Test de Evaluación. Medios de Cobro y Pago. 1ª parte
- Test de Evaluación. Medios de Cobro y Pago. 2ª parte
- Encuesta de Evaluación

Módulo 7. Marketing Internacional.

- I. Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 'Marketing Internacional'
- II. Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio.
Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo.
Evaluación Final del Módulo:
- III. Documentación y material de apoyo didáctico
- IV. Video clases:

Parte 1ª: Estrategias de Marketing Internacional

- 1-Marketing Internacional - Presentación e introducción a la materia
- 2- Los elementos más importantes del Marketing Estratégico Internacional
- 3- La utilidad de la ciencia del Marketing Internacional - 1
- 4 - La utilidad de la ciencia del Marketing Internacional. 2º parte
- 5- Finalidades del Marketing Internacional respecto a su mercado objetivo
- 6- La segmentación en el Marketing Internacional -El Mercado de Referencia 1º parte
- 7- La segmentación en el Marketing Internacional - El Mercado de Referencia 2º parte
- 8- La segmentación en el Marketing Internacional - El Mercado de Referencia 3º parte
- 9- La segmentación en el Marketing Internacional - El Mercado de Referencia 4º parte
- 10- Conclusiones sobre las claves en la gestión del marketing internacional

Plan de Marketing Internacional (PMI). Parte 2ª

1. Ventajas competitivas internacionales, internas y externas.
2. EL PMI Plan de Marketing Internacional. Introducción.

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

3. EL PMI Plan de Marketing Internacional - 1
4. EL PMI Plan de Marketing Internacional - 2

Marketing Internacional Estratégico. Parte 3ª

1. Análisis del punto de partida de la empresa - 1
2. Análisis del punto de partida de la empresa - 2
3. La investigación comercial - 1
4. La investigación comercial - 2

Marketing Internacional Estratégico. Parte 4ª

1. Estrategias competitivas vía mercado y cliente
2. Estrategias competitivas vía producto - 1
3. Estrategias competitivas vía producto - 2
4. Estrategias competitivas. Reflexiones finales.

Marketing Internacional Operativo. Parte 5ª

1. Marketing MIX de productos y de servicios.
2. El producto internacional - 1
3. El producto internacional - 2
4. El producto internacional - 3
5. El producto internacional - 4
6. El producto internacional - 5
7. El producto internacional - 6
8. El producto internacional - 7
9. Plan de comunicación - 1
10. Plan de comunicación - 2

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

11. Plan de comunicación - 3
 12. Plan de comunicación - 4
 13. La distribución internacional - 1
 14. La agencia comercial - 1
 15. La agencia comercial - 2
- ENUNCIADO CASO PRACTICO - MARKETING INTERNACIONAL
 - SOLUCION CASO PRACTICO - MARKETING INTERNACIONAL
 - SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR
 - Test Evaluación Marketing Estratégico Internacional - 1
 - Test Evaluación Marketing Operativo Internacional - 2
 - Encuesta de Evaluación

Módulo 8. Marketing Internacional Digital y eCommerce.

- I. **Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 'MARKETING ONLINE'**
- II. **Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo. Evaluación Final del Módulo:**
- IV. **Video clases:**

1ª Parte: Marketing Digital

- 1-Introducción al Marketing Digital de Comercio Internacional-Objetivos
- 2-Medios Digitales-Conceptos básicos 1º parte
- 3-Medios Digitales-Conceptos básicos 2º parte-CMS
- 4-Medios Digitales-Conceptos básicos 3º parte
- 5-Radiografía del ECommerce en el mundo
- 6-Consumidor digital

2ª Parte. eCommerce

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES

Modalidad Online Tutorizada

1-Estrategia multicanal y multipresencia

2-Tipología Mercados Digitales

3 - PMD 1

4- PMD 2

5 - PMD 3

6 - PMD 4

7 - PMD 5

8 - eCommerce 1

9 - eCommerce 2

10 - eCommerce 3

11 - eCommerce 4

12-AMAZON- 1

13-AMAZON- 2

14 - Alibaba

15 - Otros Marketplaces

- **CASO PRACTICO - MARKETING INTERNACIONAL DIGITAL & ECOMMERCE**
- **SOLUCION CASO PRACTICO - MARKETING INTERNACIONAL DIGITAL & ECOMMERCE**
- **SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR**
- **Test Evaluación E-Commerce (Obligatorio)**
- **Encuesta de Evaluación (Obligatorio)**

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES
Modalidad Online Tutorizada

Módulo 9. La Negociación Internacional en contextos multiculturales. Las distintas culturas negociadoras.

- I. **Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 15**
- II. **Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio.**
Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo.
Evaluación Final del Módulo.
- III. **Video clases:**
 1. El perfil Profesional del negociador internacional - 1
 2. El perfil Profesional - 2
 3. El perfil Profesional - 3
 4. El perfil Profesional - 4
 5. El perfil Profesional - 5
 - 6- Estrategias de negociación de acuerdos tipo OEM (Fabricante de Equipo Original)
 - 7- Estrategias de negociación de acuerdos de "Distribución Internacional"
 - 8- Estrategias de negociación de acuerdos para la venta de productos industriales como de consumo
 - 9- Estrategias de negociación de acuerdos tipo proyectos llave en mano y venta de servicios empresariales
 10. La negociación con agentes comerciales 1
 - 11.-La negociación con agentes comerciales 2
 12. El contexto cultural en la negociación - Diferencia entre Contexto Alto y Bajo
 13. El contexto cultural - Otros aspectos para tener en cuenta
 14. Factores que distorsionan nuestro comportamiento en el proceso de la negociación 1
 15. Factores que distorsionan nuestro comportamiento en el proceso de la negociación 2
 16. El Proceso de la negociación - FASE PREVIA 1

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

17. El Proceso de la negociación - FASE PREVIA 2
 18. El Proceso Fase 1 Pronunciamento y Conexión
 19. El Proceso Fase 2 - Gaining
 - 20 El Proceso Fase 3 - CIERRE
 21. Cómo llevar a cabo una negociación exitosa con alemanes
 22. Cómo llevar a cabo una negociación exitosa con anglosajones
 23. Los estilos negociadores: escandinavo y latinoamericano
 24. Cómo negociar en países árabes e islámicos
 25. Negociar con norteamericanos
 26. Tácticas de negociación. Las 6 primeras tácticas.
 27. Tácticas de negociación. Las 8 últimas tácticas
- **CASO PRACTICO - NEGOCIACION INTERNACIONAL**
 - **SOLUCION CASO PRACTICO - NEGOCIACION INTERNACIONAL**
 - **SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR**
 - **Test Negociación Internacional**
 - **Encuesta de Evaluación**

Módulos 10. La Contratación Internacional. Contratos y resolución de Conflictos.

- I. Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 'Resolución de Conflictos'**
- II. Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio.**
Video clases. Casos prácticos. Evaluación Final del Módulo.
- III. Documentación y material de apoyo didáctico**
- IV. Video clases:**

1-Ley Aplicable a la Contratación Internacional

2-Ley Aplicable a la Contratación Internacional 2

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

3-Método de resolución de conflictos - Vía jurisdiccional

4-Reconocimiento y ejecución de resoluciones judiciales extranjeras

5-Reconocimiento y ejecución de resoluciones judiciales extranjeras 2

6-Arbitraje Internacional

7-Arbitraje Internacional 2

8-Mediación Internacional y otros ADRS

- CASO PRACTICO - CONTRATACION INTERNACIONAL
- ENTREGA SOLUCION ALUMNO/A CASO PRACTICO - CONTRATACION INTERNACIONAL
- SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR
- Encuesta de Evaluación

Módulo 11: La Gestión aduanera y los procedimientos aduaneros - I

Tema 1: Introducción a la gestión aduanera.

- I. Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 11. 1ª y 2ª parte
- II. Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 12. 3ª y 4ª parte
- III. Vídeo clases:

Tema 1: Introducción a la gestión Aduanera

1-Introducción a la aduana

2-Ámbito de aplicación de la legislación aduanera: CAU, TAU Y Nº EORI

3-Anexos A y B de los Reglamento Delegado y de Ejecución

4-Representante aduanero como figura aduanera

5-Franquicias aduaneras

6-Clasificación Arancelaria 1ª parte

7-Clasificación Arancelaria 2ª parte

8-Clasificación Arancelaria 3ª parte

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

9-Conceptos ENS - Declaración Sumaria de Entrada y DSDT - Declaración Sumaria de Depósito Temporal

10-Destinos de las mercancías. DUA - Documento Único Administrativo 1ª Parte

11-DUA - Documento Único Administrativo 2ª Parte

12-Tipos de controles para aduaneros

13-OEA - Operador Económico Autorizado. 1ª Parte

14-OEA - Operador Económico Autorizado. 2ª Parte

15-OEA - Operador Económico Autorizado. 3ª Parte

Tema 2. La Gestión aduanera y los procedimientos aduaneros- II

1-Regímenes especiales aspectos generales

2-Reglamento delegado y aplicación en regímenes especiales

3-Reglamento de ejecución. Regímenes especiales.

4-Procedimiento Entrada de Mercancías

5-Declaración Aduanera

6-Tránsito Aduanero I

7-Tránsito Aduanero II

8-Tránsito Aduanero III

9-Disposiciones generales en los regímenes especiales

10-Destinos especiales. Importación Temporal.

11-Destinos especiales. Destino Final.

12-Régimen de perfeccionamiento Parte 1ª

13-Régimen de perfeccionamiento Parte 2ª

14-Depósito Aduanero

15-Zona Franca

16-Definición Conceptos

Módulo 12: La Gestión aduanera y los procedimientos aduaneros -II

Tema 3. Valor en Aduana

I. Video clases:

1-Concepto y Normativa del Valor en aduana

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES

Modalidad Online Tutorizada

- 2-Métodos de valoración en aduana
- 3-Métodos de valoración ajustes positivos
- 4-Métodos de valoración. Ajustes Negativos
- 5-Casos prácticos 1ªParte
- 6-Casos prácticos 2ªParte
- 7-Ventas Sucesivas
- 8-Valor en aduana. Apuntes finales

Tema 4: Origen de la Mercancía

- 1-Origen de la mercancía 1ª Parte
- 2-Origen de la mercancía 2ªParte
- 3. Reglas origen de la mercancía
- 4-Pruebas Origen de la mercancía
- 5-Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)
- 6-Casos prácticos Origen de la mercancía 1ªParte
- 7-Casos prácticos Origen de la mercancía 2ª Parte
- 8-Casos prácticos Origen de la mercancía 3ªParte
 - **Test Gestión Aduanera – 100 Preguntas (Obligatorio)**
 - **Encuesta de evaluación (Obligatorio)**

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES
Modalidad Online Tutorizada

12. PRECIO. BECAS. FINANCIACIÓN Y FACILIDADES DE PAGO DEL CURSO:

El precio PVP del curso online 'HEAT' es de **2.450,00€** por cada alumno/a que lo realice incluyendo todos los servicios descritos en la presente guía didáctica.

BECA ESPECIAL

Beca especial hasta un importe máximo del **40%** (equivalente a **980,00€**). Precio final PVP con BECA: **1.470€**.

Beca aplicable para alumnos/as:

- con expedientes académicos excelentes o poseedores del carnet de Familia numerosa
- autónomos y mujeres emprendedoras
- desempleados/as y trabajadores/as en situación de ERTE o ERE.

El solicitante debe acreditar su situación mediante documentos que lo demuestren fehacientemente.

FINANCIACIÓN DISPONIBLE DEL 100% DEL PRECIO*

Financiado hasta en 24 meses el 100% del importe a través de PAGANTIS – 'Paga más tarde'.

*Opción elegible sólo dentro del carrito de la compra. Operación dependiente siempre de la aprobación expresa por parte de la entidad financiera.

Facilidades de pago:

1. Un pago único ANTES de la iniciación del curso.
2. **Pago fraccionado:** Matrícula de 600€ + 3 cuotas del importe restante pagaderas en tres mensualidades de igual importe.
3. **Pago mediante PAGANTIS*** (Pendiente de la aprobación expresa de la entidad financiera)

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES
Modalidad Online Tutorizada

Medios de pago:

1. Transferencia bancaria
2. 'Paypal'
3. FINANCIERA 'PAGANTIS'

Datos Bancarios para ingresos o transferencias:

IBAN: ES81 0049 5854 31 2916082548

INSTITUTO ALEMÁN DE COMERCIO INTERNACIONAL, SLU

Concepto: "Máster MIBO en Comercio Internacional" + NOMBRE

Oferta válida hasta el 31 de diciembre de 2020