

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO®

Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce

ÍNDICE

1. Presentación. Descripción del Programa
2. *Duración del curso*
3. *Distribución de las 500 horas de estudio*
4. *Título Máster MIBO®*
5. *Metas profesionales del Máster*
6. *Objetivos académicos del Máster*
7. *Metodología de Aprendizaje*
8. *Características específicas de la tutorización*
9. *Controles y Sistema de evaluación*
10. *Acceso al material del programa*
11. *Organización del curso*
12. *Formas para comunicarse con la comunidad educativa*
13. *Contenidos académicos del programa Máster*
14. **PRECIO. BECAS Y FACILIDADES DE PAGO DEL MÁSTER**

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

1. Presentación. Descripción del Programa

¿Por qué hacer el MIBO?

El **Máster Nº 1 en International Business Operations**

1. El MIBO, para todas aquellas personas que les encanta ponerse a prueba.

Demostrar ser capaz de crear y dirigir con éxito una empresa internacional de importación y de exportación es todo un reto.

2. EL MIBO, te puede cambiar el rumbo de tu carrera profesional.

Se puede convertir en tu 'adrenalina' para ir creciendo en tu empresa y alcanzar puestos de mayor relevancia y, por supuesto, de mayor compensación económica.

3. El MIBO, te impulsa a crecer y a aprender de verdad.

Te motiva a presentarte a entrevistas de trabajo con toda la fuerza emocional y racional necesaria para conseguir y, con mucha probabilidad, el primer empleo de verdad.

Sin duda, te vuelve más aventurero y aún más valiente.

Te hará sentir mucho más seguro/a para poder afrontar negociaciones y dirigir reuniones en culturas completamente diferentes.

¿Estás dispuesto y dispuesta a ponerte a prueba?

¿Sí?

Entonces te esperan **400 días de experiencia profesional interactiva** en base a aprox. **300 videos** clase en Operaciones Internacionales apoyado en todo momento por un asesor/a especializado/a.

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

2. Duración del Curso:

El programa Máster MIBO® de *Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce* tiene una duración total de **500 horas** a lo largo de **400 días**.

Los proyectos del Máster deben entregarse para su revisión al tutor en el plazo máximo de **18 meses desde la fecha de iniciación del programa**.

3. Distribución de las 500 horas de estudio:

I. **Las horas de estudio de todo el material didáctico disponible en el CAMPUS:**

- Recursos didácticos interactivos
- Múltiples test de autoevaluación
- Visionado de todos los videos creados por el claustro propio de IACI
- Videos y otros recursos de fuentes externas
- Resolución de una serie de casos prácticos que forman parte de las transparencias interactivas, son de: **250 horas totales**.

I. **Estudio y análisis de toda la documentación complementaria: 30 horas**

II. **Test de evaluación de los módulos formativos: 14 horas**

III. **Casos prácticos adicionales de determinados módulos: 30 horas**

IV. **Tutorización Online en directo:** con programación de fechas con el tutor/a del programa. Duración total **6 horas**. (Sesiones de 1 hora).

V. **Asesoramiento profesional permanente:** a lo largo del programa por el Director Académico a través del FORO del curso. (**Asesoramiento en tiempo ILIMITADO a lo largo de la duración del curso**).

VI. **Realización de dos proyectos fin de Máster a distancia:**

Tiempo estimado de realización de los 2 proyectos de importación y de exportación: 85 h + 85 h = **170 horas**.

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

4. Título Máster MIBO®:

Todos los participantes que completen con éxito el programa recibirán un certificado digital expedido por la Escuela Alemana de Comercio Internacional del **Instituto Alemán de Cooperación e Innovación – IACI®** con el correspondiente título de:

‘Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce’

(Formato digital y descargable).

5. Metas profesionales del Máster:

Obtener todos los Conocimientos, Habilidades, Actitudes y Relaciones Personales necesarias para:

- I. **Conseguir el 1º puesto de trabajo** en el mundo de los negocios internacionales;
- II. Poder optar por un **puesto de mayor responsabilidad y mejor remuneración** en la misma empresa;
- III. Saber montar y desarrollar por cuenta propia una **empresa trading internacional de import & export**;
- IV. **Asesorar como profesional libre** a empresas en toda la materia de comercio Internacional y SCM;
- V. **Formar a otras personas** en cualquier materia relacionada con la cadena de suministro;
- VI. Representar empresas en sus **delegaciones en otros países**;
- VII. **Dirigir consorcios y asociaciones** de exportación;
- VIII. Liderar proyectos internacionales (**Public & private bids**);
- IX. Dirigir la **expansión estratégica** de empresas;
- X. Convertirte en **CEO** de empresas transnacionales;
- XI. **Hacerte empresario/a del eCommerce**;
- XII. Dirigir Departamentos comerciales, de Operaciones como de planificación en **Operadores Logísticos** de 2PL a 5 PL.

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

6. Objetivos académicos del Máster:

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, 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.

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

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.

7. Metodología de Aprendizaje:

El máster está compuesto por **20 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 ciertas materias con **transparencias interactivas** que facilitan el proceso de aprendizaje para poder 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.

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

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)

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 vía teleconferencia

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.

9. Contacto directo con el tutor/a del programa

El alumno/a dispone de los datos de contacto personales del tutor/a del programa.

10. Contacto directo con el Centro de Formación

El alumno/a dispone de los datos de contacto del Centro de Formación.

8. 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*

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

produce una causa sobrevenida o fuerza mayor que le impiden al tutor/a responder en el 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).

3. A través de consultas directas telefónicas, por Telf. + 34 656.46.21.76

4. A través de consultas directas al Director Académico del Máster MIBO® por correo electrónico a

mikemosch@iaci.es

9. 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. Visualización de todas las video clases disponible en el CAMPUS.

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

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.

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

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

5. Resolución y entrega de casos prácticos.

Después de haber realizado y finalizado algunos módulos del curso, el alumno/a debe resolver y entregar al tutor un caso práctico específico de la temática (Dónde se le indique específicamente)

6. Desarrollo obligatorio de un proyecto de fin de máster. TFM.

Después de haber realizado y finalizado los módulos del curso, el participante debe desarrollar un proyecto integral de importación y/o de exportación.

7. Defensa vía telemática del proyecto fin de máster.

Una vez entregado el proyecto Fin de Máster y dado por "APTO", el alumno/a debe defender su proyecto vía telemática. (Duración aprox. de 60").

10. 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 de máximo **400 días**.

11. 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 IACI (Descargable)
4. **GUÍA DIDÁCTICA** DEL CURSO (Descargable)
5. **CV TUTOR/A ACADÉMICO/A** DEL PROGRAMA (Descargable)
6. **CERTIFICADOS ALUMNOS/AS** (Descargable)

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

12. Formas para comunicarse con la comunidad educativa:

IACI – Escuela Alemana de Comercio Internacional

Telf. + 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)

SEDE MADRID

Paseo de la Castellana, 141 – Planta 19

28046 Madrid

SEDE VALENCIA

Av. Jaime I el Conquistador, nº 4 – piso 1

46460 Silla (Valencia)

SEDE PERU

Calle el Diamante 170 dpto 1703

Cerros de Camacho - Santiago de Surco

13. Contenidos académicos del programa máster

MÓDULO 1. EL TFM. PROYECTO MÁSTER DE UNA INTERNATIONAL TRADING COMPANY (ITC) DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN.

I. Guía de desarrollo de un proyecto de *importación*

II. Guía de desarrollo de un proyecto de *exportación*

III. Video Clases:

1ª Parte: Importación

1-Proyecto trading internacional - Introducción

2- Proceso de importación 1

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

3- Proceso de Importación 2

4- Proceso de importación 3

5- Proceso de importación 4

2ª Parte: Importación

6- Proceso de Exportación 1

7- Proceso de Exportación 2

8- Proceso de Exportación 3

9- Proceso de Exportación 4

MÓDULO 2: CÓMO CREAR Y DIRIGIR UNA INTERNATIONAL TRADING COMPANY (ITC)

I. Video clases:

- 1- El Modelo de gestión de una International Trading Company - La GTC e ITC .
 - 2 - El Modelo de gestión de una ITC. La ITC y DTC. Actividades complementarias de una ITC.
 - 3- Las dificultades típicas a la hora de poner en marcha una ITC
 - 4- Los valores añadidos de una ITC tanto para los clientes como proveedores
 - 5- La Cadena de Valor de una ITC. Fuentes de financiación de una ITC - 1
 - 6- Fuentes de financiación de una ITC - 2
- **Test de Evaluación Módulo 2 (Obligatorio)**
 - **Encuesta de Evaluación. (Obligatorio)**

MÓDULO 3: ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN. ANÁLISIS DE MERCADOS.

- I. MATERIAL DE ESTUDIO SOBRE ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA
- II. Video clases:

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

1. Estrategias efectivas de Desarrollo de Negocios - Introducción
 2. El significado de "Estrategia de internacionalización" para una empresa
 3. Los propósitos buscados en una estrategia de internacionalización
 4. Las 8 vías estratégicas de internacionalización
 5. La vía del Contratista Doméstico e Internacional
 6. Vía de OEM. Original Equipment Manufacturer
 7. Vía de OEM / ODM 2
 8. Vía de Establecimiento Permanente EP
 9. Vía de Establecimiento Permanente EP 2
 10. Vía de Establecimiento Permanente EP 3
 11. Vía de Intermediarios Internacionales
 12. Vía Intermediarios y Proyectos Internacionales
 13. Vía Proyectos Internacionales
 14. Vía eCommerce
 15. Vía eCommerce y plataformas de distribución
 16. Vía Trading Internacional
 17. Análisis del Punto de Partida de la empresa para desarrollar una estrategia u otra
 18. Análisis previo de mercados internacionales de venta mediante el Método P.E.S.T.E. 1
 19. Análisis previo de mercados internacionales de venta mediante el Método P.E.S.T.E. 2
- **Test Evaluación: Estrategias de Internacionalización (Obligatorio)**
 - **Encuesta de Evaluación (Obligatorio)**

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

Módulo 4. 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 - 4**
 - II. Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo:**
 - III. Documentación y material de apoyo didáctico**
 - IV. Video 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 OPERATIVA
 5. Análisis de riesgos. Fase POST-OPERATIVA
 6. Análisis de riesgos. Fase POST-OPERATIVA.
 7. Análisis de riesgos. Medidas de Prevención.
 8. Análisis de riesgos. FASE OPERATIVA Y POST OPERATIVA. Medidas de Prevención.
- 2ª PARTE: las Barreras en el Comercio Internacional.**
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 4 (Obligatorio)**
 - **Encuesta de Evaluación (Obligatorio)**

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

MÓDULO 5. LA INVESTIGACIÓN COMERCIAL DE PAÍSES Y MERCADOS INTERNACIONALES. FUENTES DE INFORMACIÓN.

- I. **Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 5**
- 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
 - SOLUCION CASO PRACTICO - ALUMNO
 - SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR
 - Test Evaluación Módulo 5 (**Obligatorio**)
 - Encuesta de Evaluación (**Obligatorio**)

Módulo 6. LOS TÉRMINOS DE ENTREGA DE LAS MERCANCÍA. LOS INCOTERMS® 2020 (y 2010)

- 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. **Documentación y material de apoyo didáctico**
- IV. **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 6 (Obligatorio)**
 - **Encuesta de Evaluación**

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

Módulo 7. CÓMO ELABORAR LA DOCUMENTACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL PARA LAS OPERACIONES COMERCIALES DE IMPORT Y EXPORT.

- 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 y material de apoyo didáctico**
- IV. DOCUMENTACIÓN COMERCIAL EN INGLÉS**
- V. DOCUMENTOS LOGÍSTICOS – ADUANEROS**
- VI. Video clases:**
 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 - 1
 4. La documentación comercial en función de los riesgos de importación 2
 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.
 16. Air Way Bill (AWB)

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

17.- Bill of lading (BL)

18. CCO

19.- CIM

20. DUA

21. EUR-1 y ATR

22. FIATA Bill of lading

23. CMR

- ENUNCIADO CASO PRACTICO - DOCUMENTACION COMERCIAL
- SOLUCION CASO PRACTICO - ALUMNO
- SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR
- Test Evaluación Módulo 7 (Obligatorio)
- Encuesta de Evaluación (Obligatorio)

Módulo 8. LA CADENA LOGÍSTICA INTERNACIONAL. EL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT. OPERACIONES MARÍTIMAS, TERRESTRES Y AÉREAS. EL SEGURO INTERNACIONAL DE LAS MERCANCÍAS.

- 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. **Documentación y material de apoyo didáctico.**
- IV. **Video clases:**
 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

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

- 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**
- **Test Evaluación Logística Internacional 1º (Obligatorio)**
- **Test Evaluación Logística Internacional 2º (Obligatorio)**
- **Encuesta de Evaluación**

MÓDULO 9: LA GESTIÓN DE LA INTERNATIONAL SUPPLY CHAIN DESDE EL DEPARTAMENTO DE COMPRAS Y PLANIFICACIÓN.

I. Manuales de gestión de la 'Supply Chain Management' (SCM) y el "flujo tenso"

II. Video clases:

1. Gestión de la SCM
2. Objetivo 1 SCM
3. Objetivos 2 SCM
4. Compras-Centro de rentabilidad
5. Compras- Creación de valor
6. Actividades del departamento de compra
7. Aprovisionamiento
8. Gestión de la compra
9. Gestión de proveedores 1
10. Gestión de proveedores 2

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

- Test Evaluación módulo de gestión de la SCM (Obligatorio)
- Encuesta de Evaluación

Módulo 10. CÓMO COBRAR Y PAGAR A PROVEEDORES. MEDIOS, FORMAS, PLAZOS Y DIVISIAS DE COBRO. LOS COSTES FINANCIEROS ASOCIADOS. COBERTURA DE LOS RIESGOS FINANCIEROS.

- I. **Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 10**
- 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
 - 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

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

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 Avaes

- **CASO PRACTICO - MEDIOS DE COBRO Y PAGO INTERNACIONALES**
- **SOLUCION CASO PRACTICO - MEDIOS DE COBRO Y PAGO INTERNACIONALES**
- **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 11: LA FINANCIACIÓN BANCARIA Y NO BANCARIA DE LAS OPERACIONES COMERCIALES

I. Video clases:

1. CIRBE
2. RAI-ASNEF
3. Kit bancario
4. Financiación corto y largo plazo
5. Línea COMEX
6. Factoring
7. Forfaiting
8. Crédito oficial a la exportación

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

9. ICO

10. Financiación No Bancaria

- **Test Evaluación Módulo. La Financiación de las Operaciones de Comercio Internacional.**
- **Encuesta de Evaluación**

Módulo 12 : EL CÁLCULO DE LOS PRECIOS A LA EXPORTACIÓN EN BASE A LOS INCOTERMS.

I. Video clases:

- 1- Introducción: Los diferentes sistemas de cálculo
- 2- El punto de partida de la tarifa de precios de exportación
- 3- Documentos ligados a la tarifa de precios a la exportación
- 4- Consideraciones previas - 1º parte
- 5- Consideraciones previas - 2º parte
- 6- Sistema de cálculo 'Bottom up'
- 7- Sistema de cálculo 'Top Down'
- 8- Ejemplo sistema de cálculo 'Bottom up' Pasos 1,2,3
- 9- Ejemplo sistema de cálculo 'Bottom up' Pasos 4,5,6,7
- 10- Ejemplo sistema de cálculo 'Bottom up' Pasos 8,9,10
- 11- Resumen de cálculo 'Bottom up'
- 12- Resumen de cálculo 'Top Down' y Coeficientes
- 13- Explicación Caso práctico a resolver del Calculo de precios de Exportación
 - **ENUNCIADO CASO PRÁCTICO**
 - **ENTREGA SOLUCIÓN CASO PRÁCTICO ALUMNOS**
 - **SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR**
 - **Test de Evaluación (Obligatorio)**
 - **Encuesta de Evaluación**

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

Módulo 13. MARKETING INTERNACIONAL. LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS. ESTRATEGIAS Y OPERATIVAS. PLAN DE MARKETING Y DE COMUNICACIÓN.

- 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.
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

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

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
 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**

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

Módulo 14. MARKETING ONLINE. ESTRATEGIAS DIGITALES. LOS MARKETPLACES, OPORTUNIDADES GLOBALES DE COMERCIO ELECTRÓNICO B2B Y B2C.

- 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:**
- V. **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

- 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

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

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

Módulo 15. NEGOCIAR CON CLIENTES Y PROVEEDORES INTERNACIONALES. LOS FACTORES DE ÉXITO EN UNA NEGOCIACIÓN MULTICULTURAL.

- 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

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
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**

Módulo 16. EL SISTEMA DE LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL Y LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS INTERNACIONALES.

- 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
 - 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

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

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 17. LA GESTIÓN ADUANERA DE LA UE. LOS PROCEDIMIENTOS ADUANEROS - I

Tema 1: Introducción a la gestión aduanera.

- I. **Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 17. 1ª y 2ª parte**
- II. **Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 18. 3ª y 4ª parte**
- III. **Video clases:**

Tema 1: Introducción a la gestión Aduanera

1-Introducción a la aduana

2-Ámbito de aplicación de la legislación aduanera: CAU, TAU Y Nª 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

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

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

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 18. LA GESTIÓN ADUANERA DE LA UE. LOS PROCEDIMIENTOS ADUANEROS - II

Tema 3. Valor en Aduana

I. Video clases:

- 1-Concepto y Normativa del Valor en aduana
- 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

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

- 1-Origen de la mercancía 1ª Parte
- 2-Origen de la mercancía 2ª Parte
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 1ª Parte
- 7-Casos prácticos Origen de la mercancía 2ª Parte
- 8-Casos prácticos Origen de la mercancía 3ª Parte
 - **Test Gestión Aduanera – 100 Preguntas**
 - **Encuesta de evaluación**

Módulo 19: EL CÁLCULO DE LOS PRECIOS A LA IMPORTACIÓN.

I. Video clase:

- 1 – Video de instrucción. Cálculo de Precios a la importación

II. Recursos adicionales:

1. Casos prácticos a resolver por parte del alumno/a
2. Entrega casos prácticos por parte del alumno/a
3. Solución caso práctico por parte del tutor/a
 - **Test de Evaluación (Obligatorio)**
 - **Encuesta de Evaluación**

Módulo 20: LA FISCALIDAD INTERNACIONAL DE LA EMPRESA. FISCALIDAD DIRECTA. FISCALIDAD INDIRECTA.

I. Video clases:

1ª parte Tributación directa:

- 1-Tributación directa
- 2-Tributación directa 2
- 3-Tributación directa 3
- 4-Tributación directa 4
- 5-Tributación directa 5

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

6-Tributación directa 6

7-Tributación directa 7

8-Tributación directa 8

9-Tributación directa 9

2ª parte Tributación indirecta:

10. Tributación indirecta 1

11. Tributación indirecta 2

12. Tributación indirecta 3

13. Tributación indirecta 4

14. Tributación indirecta 5

15. Tributación indirecta 6

16. Tributación indirecta 7

17. Tributación indirecta 8

18. Tributación indirecta 9

19. Tributación indirecta 10

20. Tributación indirecta 11

21. Tributación indirecta 12

22. Tributación indirecta 13

- Encuesta de Evaluación

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
Modalidad Online Tutorizada

14. PRECIO. BECAS. FINANCIACIÓN. FACILIDADES DE PAGO DEL CURSO:

El precio PVP especial del “MIBO” es de **6.900€** 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 de **3.950,00€** (Exclusivamente para compras online a través de la tienda IACI)

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.

PRECIO FINAL CON BECA ESPECIAL

Precio final PVP con BECA máxima: 2.950€. (Exclusivamente para compras online a través de la tienda IACI)

FINANCIACIÓN DISPONIBLE DEL 100% DEL PRECIO*

Financiable 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. **Pago mediante PAGANTIS*** (Pendiente de la aprobación expresa de la entidad financiera)
2. Un pago único ANTES de la iniciación del curso.
3. **Pago fraccionado:** Matrícula de 900€ + 3 cuotas del importe restante pagaderas en tres mensualidades de igual importe.

GUÍA DIDÁCTICA

MIBO® - Máster en Comercio Internacional, Supply Chain Management y eCommerce
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