

TECNICATURA EN COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL

FICHA TÉCNICA

Duración: 9 meses - 36 clases - 108 h/clase

se otorga DIPLOMA de aprobación

Comienzo: marzo 2020 - Horario: 18:30 a 21:30

Consulte inversión, condiciones de pago y descuentos que otorgamos al final de este programa

DIRIGIDO A:

Alumnos egresados de la TECNICATURA OPERATIVA EN COMERCIO EXTERIOR.

Profesionales y/o estudiantes avanzados del área de Relaciones Internacionales, Abogacía, Economía, Administración e Ingeniería.

Directores y ejecutivos de organizaciones empresariales, instituciones públicas y empresas con experiencia en el área de comercio internacional.

Funcionarios de Cancillería y miembros del Cuerpo Diplomático vinculados con el tema de comercio internacional.

OBJETIVOS:

Contribuir a la formación de especialistas en temas de comercio internacional con un amplio conocimiento del entorno.

Profundizar y ampliar conocimientos de los diferentes temas que participan en el comercio internacional, tanto de bienes como de servicios, de manera de poder entender los fenómenos globales actuales y analizar su incidencia para la correcta toma de decisiones en el ámbito internacional.

Adquirir herramientas aplicables a nivel de comercio internacional e incorporar las variables logísticas y de marketing nacional e internacional para integrarlas a la estrategia de inserción comercial externa de las empresas e instituciones.

IMPORTANTE

La realización de las tecnicaturas de Operativa en Comercio Exterior y Comercialización Internacional habilita el acceso (sin costo) al título de ANALISTA EN COMERCIO INTERNACIONAL.

CONTENIDOS:

MÓDULO 1 - INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL

Objetivos del módulo:

Situar al estudiante, a través de la presentación de los principales procesos históricos del comercio exterior, frente a los instrumentos de política comercial externa existentes en este mundo global. Definir cuáles son las modalidades de acuerdos comerciales internacionales existentes actualmente, así como la situación del principal órgano rector del comercio internacional, la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Duración del módulo: 3 clases (9 horas).

MÓDULO 2 - INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y REGIONAL

Objetivos del módulo:

Conocer los bloques de integración regional existentes a nivel global, continente por continente, y abordar la estrategia comercial externa de Uruguay frente al escenario de un mundo globalizado.

Duración del módulo: 5 clases (15 horas).

MODULO 3 - COMUNICACIÓN E IDENTIDAD CORPORATIVA

Objetivos del módulo:

Generar un profesional consiente de la importancia de la comunicación en cualquier proceso comercial y apto para evaluar y tomar decisiones en lo referente a la materia y cómo impacta está en el modelo de negocio establecido.

Duración del módulo: 4 clases (12 horas).

MÓDULO 4 - CALIDAD Y RSE.

Objetivos del módulo:

Incorporar los conocimientos acerca de la importancia de los sistemas de calidad en las empresas. Evaluar la normativa legal de la RSE y acciones a seguir.

Duración del módulo: 3 clases (9 horas).

MÓDULO 5 - INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA, FORMAS DE COMERCIALIZACIÓN. - OBTENCION Y SELECCIÓN DE OFERTAS.

Objetivos del módulo:

Aprender los distintos elementos para evaluar la situación de la empresa y su capacidad para enfrentar la exportación. Tomar conocimiento de los requerimientos existentes en los distintos países para la entrada de la mercadería. Presentar las diferentes opciones para la distribución de un producto o servicio. Evaluar las herramientas necesarias para una correcta formalización de un contrato.

Conocer las formas de introducir un producto en el mercado internacional y evaluar la más conveniente. Analizar las distintas formas de obtener ofertas, y criterios para seleccionarlas según el tipo de producto o servicio.

Duración del módulo: 4 clases (12 horas).

MODULO 6 - EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Objetivos del módulo:

Este módulo pretende brindar a los alumnos las herramientas necesarias para analizar las posibilidades para exportar servicios con éxito.

Duración del módulo: 6 clases (18 horas).

MODULO 7 - MARKETING LOCAL E INTERNACIONAL

Objetivos del módulo:

Mostrar al alumno la importancia que tiene la fuerza de venta en el marketing mix en lo que refiere a la variable comunicación.

Capacitar al alumno para desarrollar eficaz y eficientemente el rol de ventas en una empresa.

Desarrollar los elementos del marketing internacional que permitan internacionalizar las empresas uruguayas y generar operaciones comerciales de exportación e importación.

Duración del módulo: 6 clases (18 horas).

MÓDULO 8 - NEGOCIACIÓN

Objetivos del módulo:

Mejorar sus habilidades de negociación aplicando técnicas de PNL. Destacar la importancia de la negociación en la empresa y también en el ámbito personal. Diseñar conversaciones efectivas, que le permitan ser persuasivo y así lograr objetivos a través de la influencia no la manipulación. Generar sintonía personal.

Mejorar las habilidades de liderazgo de equipos comprendiendo su naturaleza y cómo manejar las resistencias que surgen a la hora de trabajar con otros. Comprender desde un enfoque eminentemente práctico cómo motivar la integración y cooperación entre las personas trascendiendo las especializaciones e individualidades.

Duración del módulo: 4 clases (12 horas).

MÓDULO 9 - FERIAS INTERNACIONALES - INTERNET COMO INSTRUMENTO DE PROMOCIÓN COMERCIAL

Objetivos del módulo:

Brindar conocimientos elementales tanto teóricos como prácticos sobre fundamentos, procesos y herramientas necesarias para promover el comercio de productos/servicios y realizar negocios a través del uso de Internet, el teletrabajo y otras nuevas tecnologías. Conocer las actuales técnicas de funcionamiento de las empresas en el mundo virtual como el e-commerce, el e-business y el e-marketing resultan esenciales para que las empresas puedan insertarse en un mundo globalizado que cada día tiene menos fronteras.

Duración del módulo: 2 clases (6 horas).

MATERIAL A SUMINISTRAR:

Los materiales de clase estarán a disposición de los alumnos en nuestra plataforma.

PARTICULARIDADES:

- Asistencia mínima al 75% de las clases para la aprobación del curso.
- Examen por módulos
- Se otorga diploma

INVERSIÓN:

\$ 46.800 Pago en 9 cuotas sin recargo de \$ 5.200

CONDICIONES DE PAGO

El pago normal de la cuota mensual (cuando corresponde) es siempre antes del día 10 de cada mes.

DESCUENTO POR ANTECEDENTES

Exalumnos de ILCO	20%
Exalumnos de ENI hasta 2017 (incluido)	20%
Alumnos de Relaciones Internacionales	20%
Grupos de 3 o más alumnos	20%
Funcionarios de Empresas y/u Organizaciones Privadas y/o Públicas con Convenio	consultar

DESCUENTO ADICIONAL SEGÚN FORMA DE PAGO

Pago adelantado de cuotas y cursos antes que culmine mes anterior	10%
Pago CONTADO de cursos (que se pagan en cuotas) abonando antes del 10 del 1er mes de curso	15%
Pago CONTADO de cursos (que se pagan en cuotas) abonando antes de culminar el mes anterior al comienzo del mismo	25%
Pago CONTADO de cursos completos ANTES DEL 31 DICIEMBRE 2018	35%

OTROS DESCUENTOS ADICIONALES

Realizar un segundo curso en el año	10%
-------------------------------------	------------

Por inscripciones empresariales, cursos in Company, particulares y a medida.

Consulte su valor final a: bedelia@lccouruguay.com