



POSTGRADO INTERNACIONAL EN **COMERCIO EXTERIOR**

MODALIDAD ONLINE

IMPARTIDO POR ISEADE-FEPADE EL SALVADOR

MÁS DEL 80% DE CATEDRÁTICOS INTERNACIONALES,
60% DE CATEDRÁTICOS A NIVEL DE DOCTORADO



Descripción general del programa

Cada día más empresas salvadoreñas traspasan las fronteras nacionales y de la misma forma cada vez, más empresas internacionales arriban a El Salvador. Dentro de esta realidad es necesario que existan profesionales especializados en el Comercio Exterior, que puedan aprovechar estos escenarios.

Tomando en cuenta esta necesidad se ha diseñado este programa, que comprende aspectos claves en el comercio internacional, como lo son: Mercadeo, ventas, alianzas estratégicas, operaciones, finanzas y compras. Todo ello en un contexto internacional.

OBJETIVO GENERAL

Que los participantes fortalezcan conocimientos y habilidades necesarias para la exitosa penetración en mercados internacionales, así como la administración de los procesos claves de empresas que operan a nivel internacional.

Herramientas tecnológicas a usar: Zoom

DIRIGIDO A

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



METODOLOGÍA

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



MESES
A SER IMPARTIDO

**MARZO A
DICIEMBRE
2022**



DURACIÓN
EN MESES

**10
MESES**



DURACIÓN
EN HORAS

**165
HORAS**



CUOTAS
(10 CUOTAS)

\$198
INVERSIÓN TOTAL
\$1.980



REQUISITOS

**Poseer título
universitario
de cualquier
carrera**

INCLUYE:

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

Fechas de clases:

Marzo: 23, 25, 28, 30

Abril: 1 y 4

Horario:

6:30 p.m. a 9:00 p.m.

Descripción:

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

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

MÓDULO I MERCADERO INTERNACIONAL

Fechas de clases:

Abril 18, 19, 20 21 , 22 y 29

Horario: 6:30 pm – 9:30 pm

Abril 23 y 30

Horario:

9:00 am – 12:00 m

2:00 pm – 5:00 pm

Descripción:

El módulo brinda herramientas para la toma de decisiones adecuadas, relacionadas con la publicidad, promoción de ventas y planes estratégicos de venta en el ambito internacional. Los principales temas a tratar son:

1. Globalización y economía de los negocios internacionales.
2. Investigación de mercados para la mercadotecnia internacional.
3. Planificación de mercadotecnia internacional.

MÓDULO II ADMINISTRACIÓN DE VENTAS INTERNACIONALES

Consultor certificado en Comercio Internacional, desarrollando asesorías y consultorías para USAID, Chemonics Int, RTI, PROESA, AGEXPORT y Cámara de Comercio e Industria de El Salvador.

Master en Administración de Empresas de INCAE Business School. Master en Desarrollo Emprendedor e Innovación de Universidad de Salamanca. Postgrado en Competitividad en las Exportaciones de ISEADE/AGEXPORT. Experiencia gerencial en mercadeo internacional desde enero 1985.



MTRO. CARLOS del PINAL

El Salvador

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



DR. ROGELIO CASTILLO

México

Fechas de clases:

Mayo 30 y 31

Horario: 6:30 pm – 9:30 pm

Junio 1, 2, 3 y 10

Horario: 6:30 pm – 9:30 pm

Junio 4 y 11

Horario: 9:00 am – 12:00 m

2:00 pm – 5:00 pm

Descripción:

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

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

MÓDULO III ALIANZAS ESTRATÉGICAS GLOBALES

Fechas de clases:

Agosto 29, 30 y 31

Horario: 6:30 pm – 9:30 pm

Septiembre 1, 2 y 9

Horario: 6:30 pm – 9:30 pm

Septiembre 3 y 10

Horarios: 9:00 am – 12:00 m

2:00 pm – 5:00 pm

Descripción:

El módulo consiste en una revisión de temas para la mejora de las operaciones tanto de las organizaciones de manufactura como de servicios. Está enfocado en la necesidad de ser competitivos en un escenario global y donde cada dólar que se pueda ahorrar, puede ser significativo en la permanencia de la empresa en el mercado. Los principales temas a tratar son: Tratados de Libre Comercio. Estructuras y tarifarias que definen las condiciones de negociación internacional. Componentes culturales, sociales, económicos y políticos que incluyen las operaciones de las empresas en el contexto internacional.

MÓDULO IV ADMINISTRACIÓN GLOBAL DE OPERACIONES

Experto DOCDEX de la International Chamber of Commerce (ICC), París e integrante del ICC Accredited Speakers' Bureau sobre Incoterms®.

Dirección en Economía y Negocios (CADEN) en la Universidad Anáhuac. Profesor-Investigador del Centro de Alta Doctor en Administración y Dirección de Empresas, Universidad de Cantabria, España
Executive MBA, IPADE, México



**DR. MARCO
BARRADAS**
México

Investigador de la Universidad Anáhuac México Sur, Facultad de Ingeniería. Doctor en Ciencias Administrativas, Tecnológico de Monterrey. EGADE
Maestría en Administración con especialidad en Estrategia. Tecnológico de Monterrey
Maestría en Ingeniería con especialidad en Calidad y Productividad, Tecnológico de Monterrey
Ingeniería Industrial y de Sistemas.



**DR. ANTONIO
ARRIAGA**
México

Programación de clases:

Octubre: 17, 18, 19, 20, 21, 28

Horario: 6:30 p.m. a 9:30 p.m.

Octubre: 22, 29

Horario: 9:00 a.m. a 12:00 m

2:00 p.m. a 5:00 p.m.

Descripción:

Alcanzar un conocimiento fundamental de la estructura y funcionamiento de los mercados financieros desarrollados para facilitar la definición de criterios consistentes aplicables a la gestión de inversiones o deuda de empresas salvadoreñas. Los principales contenidos son:

1. Decidir la manera en que los eventos internacionales afectarán a una empresa y cuáles son los pasos que pueden tomarse.
2. Anticipar eventos (variaciones en tipos de cambios, en tasas de interés, tasas de inflación y valoración de activos) y tomar decisiones rentables

MÓDULO V ADMINISTRACIÓN DE FINANZAS INTERNACIONALES

Fechas de clases:

Noviembre 21, 22, 23, 24 y 25

Diciembre 2

Horario: 6:30 pm - 9:30 pm

Noviembre 26 y Diciembre 3

Horario: 9:00 am - 12:00 m

2:00 pm - 5:00 pm

Descripción:

En este módulo se enseñan técnicas para realizar la administración global de operaciones, a través de las compras internacionales; de la misma forma, se revisa el proceso de negociación internacional, en el que se pasa de la confrontación a la cooperación. Los principales temas a ver son:

1. Compras de importación.
2. Administración de la cadena de suministros, términos internacionales de compras, compras electrónicas, e-purchasing y distintas formas de pago.
3. Transporte internacional, empaque y embalaje.
4. Elaboración y administración de contratos de compra con proveedores extranjeros.

MÓDULO VI ADMINISTRACIÓN DE COMPRAS INTERNACIONALES

Coordinadora académica de la Maestría en Economía y Negocios, Universidad Anáhuac Sede Xalapa, México.

Maestría en Economía y Negocios, Universidad Anáhuac de Xalapa.

Licenciatura en Administración de Empresas

Universidad Veracruzana.



MTRA. SARA TRIGOS

México

Director de Sistemas Administrativos en Calidad Profesional, México
Profesor de Administración de Compras Internacionales en la Universidad Anáhuac.

Doctor en Educación,
Universidad de Anáhuac, México
Maestría en Administración de Negocios, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, ITESM



DR. SEMEI CASTILLO

México

PROCESO DE INSCRIPCIÓN

1

INICIAR SU PROCESO DE INSCRIPCIÓN LLENANDO EL FORMULARIO DE SOLICITUD

2

ENVIAR SU DOCUMENTACIÓN EN FORMATO DIGITAL:

- DUI (revés y derecho)
- Título Universitario
- NIT (únicamente para persona jurídica)

3

COMPLETAR SU USUARIO ONLINE Y CANCELA PRIMERA CUOTA DEL PROGRAMA

INSCRÍBETE AQUÍ

CONTÁCTANOS

E-mail: contacto@iseade.edu.sv
Whatsapp: 7971-9877 / 7340-6337 / 7979-2843

