

POSTGRADO EN
NEGOCIOS INTERNACIONALES

ISEADE  **FEPADE**
ESCUELA DE NEGOCIOS





DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

Hoy en día es necesario dotar al gerente de herramientas de administración internacional para que conozca de mercados extranjeros y la forma de hacer alianzas estratégicas globales. La firma de tratados de libre comercio conduce a las empresas y su alta dirección, a enfrentar nuevas oportunidades y amenazas. El reto empresarial es conocer las demandas de los bienes y servicios en los mercados internacionales, conocer los diferentes nichos y tener capacidad para cubrirlos, perseverar ante los inconvenientes y sacar provecho de las posibilidades de los acuerdos comerciales.

Con el fin de abordar académicamente estas situaciones y de ofrecer un análisis práctico de los procesos de venta, compras, distribución, elaboración de proyectos y administración de recursos desarrollados en el ámbito internacional; es que se ofrece el Postgrado en Negocios Internacionales.

DIRIGIDO A

Profesionales que deseen conocer sobre la forma en que se realizan negocios internacionales o que deseen prepararse para procesos de expansión internacional de las empresas en las que laboran.

METODOLOGÍA

Las técnicas de enseñanza que se utilizarán para desarrollar los cursos incluyen:

- Investigación documental y de campo
- Análisis de ejemplos
- Casos prácticos
- Lecturas
- Discusiones grupales
- Trabajos escritos y exposiciones



MÓDULOS

1

Culturas, Globalización y Mercados

Catedrática: Dra. Latife Ordoñez

Programación: Del 17 al 22 de febrero

Descripción

Desarrollar habilidades para obtener y procesar la información relevante necesaria, para conocer los principales aspectos de las zonas comerciales.

- Geografía y la infraestructura socio política.
- Historia comercial.
- Estructura y la tendencia económica sectorial, corporativa y familiar. Cultura del negocio.

2

Administración de Ventas

Catedrático: Dr. Rogelio Castillo

Programación: Del 16 al 21 de marzo

Descripción:

Preparar al estudiante para poder hacer frente a nuevos mercados, mediante la entrega de herramientas y técnicas de administración de ventas modernas y aplicadas a mercados internacionales y regionales. Toma de decisiones adecuadas, relacionadas con:

- Publicidad
- Promoción de ventas
- Planes estratégicos de venta en el ámbito internacional.

CATEDRÁTICOS



Dra. Latife Elizabeth Ordóñez (México)

- Doctora en Relaciones Internacionales
- Catedrática Investigadora UNAM
- Conferencista y analista internacional.



Dr. Rogelio E. Castillo Aguilera (México)

- Doctor en Administración, Universidad Anáhuac
- Maestría en Administración de la Construcción. Instituto Tecnológico de la Construcción.



MÓDULOS

3

Alianzas Estratégicas Globales

Catedrático: Dr. Marco Barradas

Programación: Del 18 al 23 de mayo

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.

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

4

Administración Global de Operaciones

Catedrático: Dr. Antonio Arriaga

Programación: Del 22 al 27 de junio

Descripción:

En este módulo se analiza el marco dentro del cual se efectúan las operaciones en el mercado global. Específicamente se busca estudiar los Tratados de Libre Comercio, así como las facilidades de las leyes de comercio y las estructuras arancelarias que ayudan a la creación de un mercado global. Se desarrollan los elementos que subyacen en:

- Tratados de Libre Comercio
- Estructuras tarifarias que definen las condiciones de negociación internacional.
- Componentes culturales, sociales, económicos y políticos que influyen las operaciones de las empresas en el contexto internacional.

CATEDRÁTICOS



Dr. Marco Barradas (México)

- Doctor en Administración y Dirección de Empresas, Universidad de Cantabria, España
- Executive MBA, IPADE, México
- Experto DOCDEX de la International Chamber of Commerce (ICC), París e integrante del ICC Accredited Speakers' Bureau sobre Incoterms®
- Profesor-Investigador del Centro de Alta Dirección en Economía y Negocios (CADEN) en la Universidad Anáhuac.



Dr. Antonio Alejandro Arriaga Martínez (México)

- 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.



MÓDULOS

5

Administración de Finanzas Internacionales

Catedrática: Mtra. Sara Trigos

Programación: Del 21 al 26 de septiembre

Descripción:

Estudiar los problemas confrontados por los gerentes financieros que realizan operaciones internacionales, analizar los mercados de capitales y monedas internacionales y evaluar las políticas de riesgo ante variaciones en el régimen cambiario.

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

6

Administración de Compras Internacionales

Catedrático: Mtro. Semei Castillo

Programación: Del 9 al 14 de noviembre

Descripción:

Proporcionar los conceptos y técnicas fundamentales para realizar la administración de las compras, relacionándolas con las diversas áreas que integran el organismo social para obtener los bienes e insumos que le son necesarios.

- Proceso de compras internacionales.
- Conceptos y técnicas necesarios para lograr competitividad en las negociaciones.

CATEDRÁTICOS



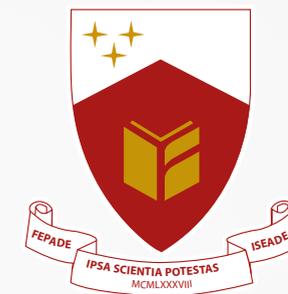
Mtra. Sara María Trigos Landa (México)

- Maestría en Economía y Negocios, Universidad Anáhuac de Xalapa.
- Licenciatura en Administración de Empresas, Universidad Veracruzana.



Mtro. Semei Castillo (México)

- Maestría en Administración de Negocios, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, ITESM
- Director de Sistemas Administrativos en Calidad Profesional, México
- Profesor de Administración de Compras Internacionales en la Universidad Anáhuac.



HORARIO

Una semana intensiva por módulo de

**Lunes a viernes,
de 5:00 a 9:30 p.m.**

**Sábados:
de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.**

INVERSIÓN

US\$ 1,888

FORMA DE PAGO

**10 cuotas de
US\$ 188.80 c/u**

DOBLE DIPLOMA

Emitido por ISEADE-FEPADE, El Salvador y la Universidad Anáhuac, México

INSCRIPCIÓN

1

Agendar entrevista

Puede programarse en horario:

Lunes a viernes:
9:45 a.m.-12:00 m.
2:00 p.m.- 6:00 p.m.

Sábado:
8:00 a.m. - 11:30 a.m.

2

Asistir a entrevista

Con la siguiente documentación:

- Usuario en línea completo
- Fotocopia de DUI y NIT
- Fotocopia de Título Universitario.

3

Cancelar primera cuota

Al finalizar la entrevista en caja ubicada en ISEADE.

CONTÁCTANOS

E-mail: contacto@iseade.edu.sv

Teléfonos: 2212-1734 / 2212-1728 / 2212-1700

Whatsap: 7971-9877 / 7340-6337

