



▶ **POSTGRADO EN**
NEGOCIOS INTERNACIONALES
Modalidad Online

IMPARTIDO POR ISEADE-FEPADE, EL SALVADOR EN ALIANZA CON
LA UNIVERSIDAD ANÁHUAC, MÉXICO

DESCRIPCIÓN GENERAL **DEL PROGRAMA**

Hoy en día es necesario dotar al gerente de herramientas de administración internacional para que conozca los mercados extranjeros y la forma de hacer alianzas estratégicas globales.

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.

Tomando en cuenta esta necesidad se ha diseñado este programa, que comprende aspectos claves en: los procesos de venta, compras, distribución, elaboración de proyectos y administración de recursos desarrollados en el ámbito internacional.

OBJETIVO GENERAL

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



DIRIGIDO A

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



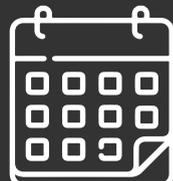
METODOLOGÍA

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.



FECHA DE INICIO

27 DE FEBRERO DE 2023



MESES A SER IMPARTIDO

FEBRERO 2023
a DICIEMBRE 2023



DURACIÓN 11 MESES 180 HORAS



INVERSIÓN

11 CUOTAS DE \$165
(PAGO MENSUAL)
INVERSIÓN TOTAL:
\$1,815



REQUISITO DE INGRESO:

Poseer título universitario de cualquier carrera



REQUISITOS TECNOLÓGICOS

- Instalar ZOOM



GRADUACIÓN PRESENCIAL
y cóctel en el mes de febrero 2024
(Sujeto a cambios por motivos de fuerza mayor)



RECONOCIMIENTOS

- Diploma físico de ISEADE-FEPADE.
- E-Diploma de ISEADE-FEPADE (con Código Seguro de Verificación (CSV))
- Diploma físico emitido por la Universidad Anáhuac, Mexico

MÓDULO I

CULTURAS, GLOBALIZACIÓN Y MERCADOS INTERNACIONALES

FECHAS DE CLASES: Febrero 27, 28 y Marzo 1,2,3, 10
6:30 p.m. – 9:30 p.m. (Hora El Salvador).
Sábado 4 y 11 de marzo
9:00am – 12:00m y 2:00pm – 5:00pm

Descripción

Ante la expansión del comercio, las finanzas y los negocios internacionales en el contexto de una economía cada vez más globalizada y la constante evolución de los mercados regionales, el desarrollo de dicha actividad no sólo depende de la ubicación geopolítica de cada país o de su configuración económica, sino muy especialmente de la capacidad profesional de sus negociadores.

- Introducción y generalidades: ¿Hacia un nuevo orden o desorden internacional?
- Regionalismo, integración y mercados internacionales
- Política, sociedad y cultura en un mundo globalizado.

MÓDULO II

ADMINISTRACIÓN DE VENTAS INTERNACIONALES

FECHAS DE CLASES: Abril 17, 18, 19, 20, 21 y 28
6:30 p.m. – 9:30 p.m. (Hora El Salvador).
Sábado 22 y 29 de abril
9:00am – 12:00m y 2:00pm – 5:00pm

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 ámbito internacional. Los principales temas a tratar son:

- Globalización y Economía de los negocios internacionales
- Investigación de mercados para la mercadotecnia internacional
- Planificación de mercadotecnia internacional
- Administración de ventas internacionales
- Técnicas de negociación internacional.

LATIFE ORDÓÑEZ | MÉXICO



Consultora en Política Internacional, Estudios Latinoamericanos y Globales. Catedrática Investigadora UNAM. Conferencista y analista internacional
Doctora en Relaciones Internacionales, Universidad Nacional Autónoma de México. Maestría en Relaciones Internacionales, Universidad Nacional Autónoma de México.

ROGELIO CASTILLO | MÉXICO



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
Autor de nueve libros de negocios, crowdfunding y gobierno corporativo.

MÓDULO III

ALIANZAS ESTRATÉGICAS GLOBALES

FECHAS DE CLASES: Mayo 29, 30, 31 y Junio 1, 2, 9
6:30 p.m. – 9:30 p.m. (Hora El Salvador)
Sábado 3 y 10 de junio
9:00am – 12:00m y 2:00pm – 5:00pm

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.

MARCO BARRADAS | MÉXICO



Profesor-Investigador del Centro de Alta Dirección en Economía y Negocios (CADEN) en la Universidad Anáhuac. 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®.

MÓDULO IV

ADMINISTRACIÓN DE COMPRAS INTERNACIONALES

FECHAS DE CLASES: Agosto 28, 29, 30, 31 y Septiembre 1, 8
6:30 p.m. – 9:30 p.m. (Hora El Salvador).
Sábado 2 y 9 de Septiembre
9:00am – 12:00m y 2:00pm – 5:00pm

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.

SEMEI CASTILLO | MÉXICO



Director de Sistemas Administrativos en Calidad Profesional, México Profesor de Administración de Compras Internacionales en la Universidad Anáhuac. Doctor en Educación: Diagnostico, Medida y Evaluación de la Intervención Educativa, en la Universidad Anáhuac y Universidad Complutense de Madrid Maestría en Administración de Negocios, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, ITESM

MÓDULO V

ADMINISTRACIÓN DE FINANZAS INTERNACIONALES

FECHAS DE CLASES: Octubre 16,17,18,19,20 y 27
6:30 p.m. – 9:30 p.m. (Hora El Salvador)
Sábado 21 y 28 de Octubre
9:00am – 12:00m y 2:00pm – 5:00pm

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.

SARA MARÍA TRIGOS | MÉXICO



Coordinadora de Maestría, Universidad de Anáhuac
Doctora en Finanzas Públicas de la Universidad Veracruzana
Maestría en Economía y Negocios, Universidad Anáhuac de Xalapa.
Licenciatura en Administración de Empresas, Universidad Veracruzana.

MÓDULO VI

ADMINISTRACIÓN GLOBAL DE OPERACIONES

FECHAS DE CLASES: Diciembre 11, 12, 13, 14, 15, 18, 19, 20
6:30 p.m. – 9:30 p.m. (Hora El Salvador).
Sábado 16 de Diciembre
9:00am – 12:00m y 2:00pm – 5:00pm

Descripción

La asignatura consiste en una revisión de temas para la mejora de las operaciones tanto de organizaciones de manufactura como de servicios. Está enfocada 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.

- Estrategia de operaciones globales.
- Productividad.
- Localización de centros de fabricación y distribución.
- Toma de decisiones.

ANTONIO ARRIAGA | 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.

BENEFICIOS DE DESCUENTO

01 DESCUENTOS ESPECIALES

- Descuento del 10% en todas las cuotas para graduados de Maestría o Postgrados de ISEADE-FEPADE.
- Descuento del 10% al realizar pago de contado.

02 DESCUENTOS EMPRESARIALES

- Descuento del 6% en todas las cuotas al inscribirse dos o cinco colaboradores de una misma empresa.
- Descuento del 10% en todas las cuotas al inscribirse seis a más colaboradores de una misma empresa.

03 PAGO TASA 0% INTERÉS

- Puede realizar el pago a tasa 0% interés
- 12 cuotas plazo con tarjeta de crédito emitida en El Salvador de BAC Credomatic, Davivienda o Promerica
- 24 cuotas plazo con tarjeta de crédito emitida en El Salvador Banco Promérica y Agrícola

IMPORTANTE:

Los descuentos son excluyentes entre sí y NO son combinables con tasa 0% interés.

PROCESO DE ADMISIÓN

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)
- Fotografía

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