

Dirección Estratégica Internacional

Dirección Internacional (modalidad on-line)



ESNI Online
Business School

*Formando a Especialistas y Técnicos
en Comercio Exterior y Marketing Internacional*

www.esni.com

www.comercioexterior-online.es

Especialización Contratación Internacional

Especialización en Comercio Exterior

Método de aprendizaje en la modalidad on-line

El Método de Aprendizaje de ESNI Online Business School se basa en un Material Didáctico elaborado por expertos en formación a distancia, que se complementa con la figura de tu profesor quien realizará un seguimiento personalizado de tus progresos y con un Campus Virtual en Internet, punto de encuentro con tu centro y otros alumnos de Online Business School de ESNI. Y durante toda tu estancia en ESNI Online Business School, el Servicio de Orientación estará a tu lado para que puedas sacar todo el provecho a tu curso y a los servicios del centro.

En el momento que decides informarte acerca de la oferta formativa de ESNI Online Business School, empieza todo un proceso de asesoramiento orientado a que puedas completar tu aprendizaje y orientar tu futuro de la forma más adecuada, algo que tiene como principal objetivo incrementar tus posibilidades y oportunidades ante el mundo laboral actual.

Campus virtual

El entorno donde los elementos confluyen y entran en relación es el Campus ESNI Online Business School. En efecto, en el Campus tiene lugar la vida de toda la comunidad universitaria, formada por los estudiantes, profesores, investigadores, colaboradores, y administradores. Es a través del Campus que el estudiante tiene acceso a las aulas virtuales, que son los espacios de aprendizaje donde encontrará a los profesores, a los compañeros, los contenidos, las actividades y las herramientas comunicativas necesarias para estudiar y aprender.

El Campus ESNI Online Business School se convierte en un espacio de comunicación virtual en el que estarás en constante contacto con tu profesor personal y el resto de los alumnos y en el que podrás consultar bibliografía y artículos de interés para complementar tu desarrollo.

Entre los servicios que ofrece el Campus destacan:

1. Dentro del Campus Online, los alumnos podrán ponerse en contacto con su profesor, a través del apartado "Consultas al profesor", para resolver todas las dudas o inquietudes que tengan respecto al curso.
2. Todos los alumnos disponen de la sección "Expediente Académico", donde se encuentran todas las pruebas de evaluación realizadas, para así poder realizar un seguimiento del progreso a lo largo del curso.
3. El Campus dispone de un acceso a las pruebas de evaluación de manera cómoda y rápida. Se podrá comprobar el progreso, obtener correcciones y comentarios del profesor personal.
4. También, disponen del acceso a la Biblioteca, donde se halla material relacionado y enlaces de interés y actualidad, que complementan el temario del curso.
5. Disponen de un foro donde opinar con otros alumnos sobre temas relacionados con la temática del curso. Además por ser alumno del centro, éste gozará de descuentos que se encuentran recogidos en un micro-site integrado dentro del Campus.
6. Para temas administrativos como la petición de facturas, consulta de cuotas, modificación de datos, etc., existe un apartado de "Consultas a Secretaría". Y por si el alumno tiene problemas técnicos, no debe preocuparse ya que puede acceder a un Servicio Técnico que le solucionará de forma eficiente los problemas planteados.

El Campus también sirve al centro como elemento de control del desarrollo de los alumnos, ya que nos da la posibilidad de supervisar sus progresos y apoyarles en todo momento. También nos permite conocer más a fondo las diferentes preferencias de cada alumno con el fin de personalizar aún más el servicio y su seguimiento académico.

Evaluación

La evaluación se convierte en una estrategia perfectamente integrada dentro del proceso de aprendizaje, en el sentido de que se concibe como un mecanismo para aprender y retroalimentar dicho proceso. Por eso decimos que la evaluación en ESNI Online Business School es continua y formativa. En este sentido, las actividades de evaluación promueven la consecución de los objetivos de aprendizaje y la adquisición de las competencias. Así, el estudiante va evaluándose al mismo tiempo que realiza su actividad y adquiere sus competencias.

El modelo está orientado hacia la participación y la construcción colectiva de conocimiento desde un planteamiento interdisciplinario y abierto a la experiencia formativa, social y laboral de los estudiantes. Apuesta por un aprendizaje colaborativo a través de metodologías que impliquen la resolución de problemas, la participación en el desarrollo de proyectos, la creación conjunta de productos, la discusión y la indagación.

El estudiante está acompañado, en todo momento, por profesorado especializado entre cuyas funciones principales se cuentan la guía, la orientación, el apoyo y la dinamización de todo su proceso educativo.

Los Programas Directivos en Comercio Exterior y Marketing Internacional se centran en la consolidación del desarrollo de las habilidades directivas y los estilos del liderazgo, además de las competencias transversales necesarias propias de la Dirección Internacional de las empresas.

¿Por qué un curso de contratación internacional?



El marco de actuación de las empresas ha cambiado en los últimos años:

- El crecimiento de las exportaciones en los países desarrollados se produce de forma más lenta.
- Se aceleran las importaciones de los países de bajo coste.
- Se tiende a incrementar la inversión directa por parte de las empresas de países de desarrollados en países de bajo coste.
- Se desarrollan nuevos mercados que ofrecen nuevas oportunidades y ventajas a las empresas.
- La progresiva liberalización del comercio y la mejora de las telecomunicaciones favorecen los procesos de internacionalización de las empresas.

Beneficios para el participante

- Obtendrás una visión global del departamento de marketing internacional dentro de una organización empresarial, desde la óptica de gestión y optimización de los recursos disponibles.
- Adquirirás los conocimientos y las herramientas de gestión inherentes a la dirección de una red comercial en el exterior.
- Desarrollarás las habilidades directivas que te permitan planificar estrategias de expansión internacional y crear redes comerciales en el exterior que generen mayor valor añadido a tu organización.

Obtendrás respuestas a las siguientes cuestiones que se les plantea a la empresa en su actividad internacional:

La estrategia internacional plantea cuestiones como: ¿Qué ventajas competitivas tiene la empresa en su mercado local que pueda trasplantarse con éxito a los mercados exteriores? ¿Cómo identificar a los clientes potenciales en otros mercados? ¿Qué canales de distribución son los más adecuados? ¿Qué política de precios he de adoptar ante la competencia? ¿Cuáles son los instrumentos de promoción más efectivos?

Dirección Estratégica Internacional

Dirección Internacional

Objetivos del curso

Formar a Especialista en Comercio Exterior

1. Formar expertos en consolidar mercados de exportación.
2. Profundizar en los aspectos claves del proceso de apertura al exterior de la empresa.
3. Consolidar los conocimientos de los participantes ordenándolas de acuerdo a una visión lógica del proceso.
4. Evaluar y obtener provecho de las oportunidades de los negocios internacionales.
5. Analizar los aspectos claves de la globalización.
6. Realizar una reflexión de la empresa local en un contexto internacional.
7. Conocer las diferentes estrategias para establecer acuerdos en diferentes países.
8. Responder a las nuevas oportunidades que ofrece la internacionalización.

Dirigido a

A titulados superiores y/o profesionales que desarrollen su actividad en el ámbito internacional de la empresa, y que deseen una formación con especial excelencia en los negocios internacionales. Los participantes deben tener vocación internacional, experiencia en la actividad exterior de la empresa, formación cultural y condiciones humanas que favorezcan la integración y el trabajo en equipo.

En todos los casos se deberá acreditar una experiencia profesional mínima de dos años en actividades de carácter internacional.

Programa

Módulo I.

El contexto internacional (La globalización):

Analizar y comprender las principales tendencias del contexto internacional actual.
Conocer los efectos de la globalización en las empresas.

Módulo II.

Marketing Internacional; conceptos básicos:

Definición de marketing internacional, diferencias con el marketing nacional.
Funciones del departamento de marketing internacional.
Estrategia global y estrategia multidoméstica: estandarización versus adaptación.
El plan de marketing internacional

Módulo III

La estrategia internacional:

Obtener una visión global de las posibilidades de internacionalizar la cadena de valor de las empresas.
Conocer las estrategias de internacionalización de las que disponen las empresas.
Conocer los niveles de internacionalización.

Módulo IV

Análisis de los mercados internacionales:

Análisis del entorno internacional.
Análisis de los principales mercados internacionales.
Conocer la metodología, herramientas e información necesaria para llevar a cabo un análisis de mercados exteriores.
Identificación de clientes, distribuidores, agentes comerciales...

Módulo V.

Formulación e implantación de la Estrategia internacional:

Facilitar a la dirección de la empresa una metodología de diagnosis interna que permita desarrollar una estrategia de crecimiento internacional de acuerdo a sus capacidades y recursos.
Valorar las diferentes alternativas estratégicas con el fin de formular los objetivos de internacionalización de la empresa a medio y largo plazo.

Módulo VI.

Dirección de personas en la empresa internacional

Bases para la Dirección de personas en la empresa internacional Liderazgo personal como punto de partida.

El liderazgo interpersonal: la gestión de relaciones en la empresa internacional.

Módulo VII:

Dirección de proyectos en el ámbito internacional

Marco de definición básico

Definición del ámbito de proyecto

Procesos de la dirección de proyectos

Liderazgo y Dirección de personas

La gestión del día a día.

Finalización de proyecto

Módulo VIII.

Plan de Negocios Internacional:

Desarrollo del Plan de Negocios Internacional de las empresas participantes, con tutorías personalizadas.

Módulo IX.

Prospección de mercados exteriores. (Módulo opcional no contemplado en la matrícula del curso).

Aquellos participantes que lo deseen podrán llevar a cabo un viaje de prospección de mercados en el exterior. Para ello, ESNI cuenta con la colaboración de las consultoras Mercado-Exterior y VSI Consulting.

Dirección Estratégica Internacional

Dirección Internacional

Título

Los participantes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos (80% de asistencia, controles parciales por materia, examen final y evaluación del proyecto final), obtendrán el Diploma **Dirección Estratégica Internacional** otorgado por ESNI Online Business School.

Menciones especiales

ESNI Online Business School otorga una Mención Especial al Mejor Proyecto Máster. Para ello, se valora la originalidad del trabajo, la dedicación, la presentación y por supuesto la posible aplicación en la vida real del Plan de Negocios Internacional.

Proceso de admisión

El alumno deberá remitir la documentación solicitada por correo electrónico a admisiones@esni.es. La Comisión de Admisión toma la decisión final en el plazo aproximado de siete días, desde el momento en que la solicitud está completa.

Cuando la Comisión de Admisión admite a un candidato, éste recibe una credencial de admisión acompañada de las instrucciones con los trámites a realizar para formalizar la matrícula.

Dicha reserva deberá realizarse durante los 15 días siguientes a la recepción de la credencial de admisión o en la fecha indicada en la misma. En caso de no efectuar dicha reserva en el plazo previsto, ESNI Business School se reserva el derecho de adjudicar dicha plaza a otros candidatos sucesivos. El abono de la reserva fuera de plazo sólo se admite en el caso de que los estudios solicitados dispongan de plazas vacantes.

- Hoja de solicitud de admisión
- Carta de presentación de motivos por los cuales se quiere realizar el programa.
- Currículum Vitae
- Fotocopia Títulos / Diplomas
- 2 fotografías tamaño carnet
- Fotocopia DNI o pasaporte

Director del curso

D. Francesc Sola. Responsable contenidos del área de marketing y comercialización internacional de ESNI Business School.

Consultor y Formador en Comercio Exterior. 15 años de experiencia.

Licenciado en Derecho por la UNED

Postgrado en Comercio Exterior por ESNI Business School

fsola@esni.es

Tutoría

Desde el inicio del curso el alumno podrá acceder al servicio de tutorías para consultar y organizar el estudio bajo el asesoramiento de profesionales de la materia.

Los objetivos de los tutores son:

Motivar y promover el interés de los alumnos en el estudio del curso

Guiar y/o reorientar al alumno en el proceso de aprendizaje atendiendo a sus dudas o dificultades, ampliando su información.

Evaluar el proceso de aprendizaje.

La función tutorial, es ejercida de manera individualizada, para ayudar a cada alumno en sus dudas o dificultades.

Las tutorías del Curso puede efectuarlas a través del Campus Extens y entrevista personal.

Itinerario formativo

Una vez concluido el cursos de Dirección Estratégica Internacional, el alumno puede seguir su itinerario formativo accediendo al:

- Máster en Dirección en Comercio Exterior y Marketing Internacional (Executive)
- Máster en Negocios Internacionales con Países Musulmanes (Executive).
- Máster en Negocios Internacionales con Países Emergentes (Executive).
- Máster en Negocios Internacionales con Países Asiáticos (Executive).

Duración

El Curso de Dirección Estratégica Internacional contempla la realización de 40 créditos ECTS* en un tiempo máximo de 12 meses.

* European Credit Transfer System. Un crédito ECTS equivale a una dedicación total aproximada de 25 horas por parte del participante, incluyendo horas lectivas, trabajo personal y exámenes.

La matrícula en la modalidad on-line está abierta todo el año.