

DOBLE TITULACIÓN

MÁSTER EN EXPORTACIÓN Y COMERCIO EXTERIOR
+
MÁSTER EN MARKETING INTERNACIONAL

esneca
BUSINESS SCHOOL

EMP002

- DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO -



DESTINATARIOS


Este curso está dirigido a empresarios, directivos, emprendedores, trabajadores y cualquier persona que pretenda adquirir los conocimientos directivos y técnicos necesarios para la gestión de marketing internacional y exportación.

Permite conocer las políticas de marketing internacional, la política de comunicación, la información y gestión operativa de la compraventa intencional, la negociación y contratación y otras modalidades contractuales en el comercio. Además, al final de cada unidad didáctica el alumno encontrará ejercicios de autoevaluación para poder evaluar el nivel y los conocimientos adquiridos en cada apartado.

El alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA
600H 

MODALIDAD
ONLINE 
*La modalidad incluye módulos con clases en directo.

CURSO INICIAL
ONLINE 

TUTORÍAS
PERSONALIZADAS 

IDIOMA
ESPAÑOL 

DURACIÓN
HASTA UN AÑO 
*Prorrogable

IMPORTE

VALOR ORIGINAL: ~~2380~~€

VALOR ACTUAL: 595 €

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “**MÁSTER EN EXPORTACIÓN Y COMERCIO EXTERIOR + MÁSTER EN MARKETING INTERNACIONAL**”, de ESNECA BUSINESS SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

CONTENIDO FORMATIVO

PARTE 1

GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

INTRODUCCIÓN

MÓDULO 1. MARCO ECONÓMICO, POLÍTICO Y JURÍDICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMERCIO INTERIOR, EXTERIOR E INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CARACTERÍSTICAS Y EVOLUCIÓN DEL SECTOR EXTERIOR ESPAÑOL

1. Comercio de productos, servicios e inversiones
2. Relaciones comerciales por países y sectores

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TEORÍAS SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith
2. Teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo
 - Economías de escala
3. Teoría de la demanda recíproca de Stuart Mill
4. Teoría de Heckscher-Ohlin
5. Teoría de la gravedad del comercio internacional de Jan Tinbergen
6. Paradoja de Wassily Leontief
7. Teoría de Brander-Spencer

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE LA UNIÓN EUROPEA

1. Política comercial comunitaria
2. Mercado único europeo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MODELOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. Modelo librecambista
2. Modelo proteccionista

UNIDAD DIDÁCTICA 7. BALANZA DE PAGOS Y OTRAS MAGNITUDES MACROECONÓMICAS

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ORGANISMOS REGULADORES

1. Organización Mundial del Comercio (OMC)
 - GATT (1994)
2. Organización Mundial de Aduanas (OMA)
3. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)
4. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)
5. Fondo Monetario Internacional (FMI)
6. Banco Mundial (BM)

7. Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 2. BARRERAS EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. BARRERAS ARANCELARIAS

1. Arancel de aduanas
2. Tipos de derechos arancelarios
3. Exenciones o bonificaciones: incondicionadas y acondicionadas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BARRERAS NO ARANCELARIAS

1. Medidas cuantitativas
 - Contingentes a la importación
 - Restricciones voluntarias a la exportación
 - Medidas de efecto equivalente
2. Barreras técnicas, sanitarias y medioambientales
 - Normalización, homologación y certificación
3. Barreras fiscales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. POLÍTICA COMERCIAL COMUNITARIA

1. Medidas *antidumping*
2. Medidas antisubvención
3. Medidas de salvaguarda

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 3. FUENTES DE INFORMACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUENTES Y CANALES DE INFORMACIÓN

1. Soporte y promoción de la internacionalización empresarial

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BLOQUES ECONÓMICOS Y ORGANISMOS INTERNACIONALES

1. Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)
2. Cámaras de comercio
3. Oficinas comerciales
4. Asociaciones empresariales
5. Entidades financieras
6. Dirección General de Aduanas de la AEAT

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SISTEMAS PARA EL TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

1. Buscadores y bases de datos *online*

2. Gestión de la información
 - Técnicas de archivo más utilizadas
 - Criterios de organización y archivo
 - Elaboración de bases de datos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. APLICACIONES EN LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Aplicaciones generales
 - Procesadores de textos
 - Bases de datos
 - Hojas de cálculo
 - Presentaciones
 - Agendas y otros
2. Aplicaciones específicas
 - Área comercial
 - Área fiscal
 - Área administrativa

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 4. BÚSQUEDA Y GESTIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOCALIZACIÓN Y BÚSQUEDA

1. Comercio interior
2. Comercio exterior
3. Comercio internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CLASIFICACIÓN

1. Criterios de organización
 - Frecuencia de compra/venta
 - Volumen
 - Rentabilidad
 - Otros

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FICHERO MAESTRO DE CLIENTES Y PROVEEDORES

1. Tipos de archivos
 - Principal
 - Secundario
 - Físico
 - Informático
2. Confección de fichas y bases de datos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTROL DE CLIENTES Y PROVEEDORES

1. Consumo
2. Variaciones en compras y ventas
 - Incidencias
3. Sistema de alertas de nuevos clientes y proveedores
4. Reclamaciones en las operaciones de compraventa

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 5. GESTIÓN OPERATIVA DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. OPERACIÓN DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANISMOS INTERVINENTES

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CLÁUSULAS DEL CONTRATO EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Caracterización del contrato internacional
2. Tipos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN DE LA OPERACIÓN A CONSERVAR

1. Orden de pedido
 - Contenido
 - Revisión
 - Pedido en firme
 - Confirmación y preparación
2. Factura proforma
 - Elaboración
 - Contenido
3. Factura comercial
 - Función
 - Elaboración
 - Contenido

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CUMPLIMIENTO DE LAS CONDICIONES PACTADAS EN LA COMPRAVENTA

1. Incoterms: condiciones de entrega de la mercancía
 - Finalidad y alcance
 - Aspecto contractual de los Incoterms
 - Obligaciones de comprador y vendedor según los Incoterms
 - Principales definiciones

UNIDAD DIDÁCTICA 6. INTERPRETACIÓN DE LA NORMATIVA APLICABLE

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ELABORACIÓN DE OFERTAS EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Negociación de la oferta comercial
2. Tarifa de precios
 - Elementos básicos

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 6. SISTEMA ADUANERO Y NORMATIVA DE COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCEDIMIENTOS ADUANEROS

1. Territorio aduanero
2. Mercancías comunitarias y no comunitarias

3. Regulación de la exportación/importación
4. Tramitación de la introducción/expedición

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DERECHO ADUANERO

1. Fuentes del derecho aduanero
2. Código Aduanero de la Unión (CAU)

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE LOS DOCUMENTOS ADUANEROS

1. Documento único administrativo (DUA)
2. Sistema estadístico INTRASTAT
3. Documento de acompañamiento de exportación (DAE)

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RÉGIMENES COMERCIALES Y ADMINISTRATIVOS

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LAS MERCANCÍAS

1. Tarifa aduanera
2. Nomenclatura
3. Códigos del arancel integrado de la Comunidad Europea (TARIC)
4. Información arancelaria vinculante (IAV)

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ATRIBUCIÓN A NIVEL COMUNITARIO

1. Origen preferencial
2. Origen no preferencial
3. Exenciones o bonificaciones condicionadas en el origen de las mercancías
4. Modelos documentales asociados
 - Certificado de origen FORM- A
 - Formulario ATR
 - Certificado de circulación EUR1
 - Certificado de circulación EUR2

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 7. DECLARACIÓN DEL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCÍAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CÁLCULO DEL VALOR EN ADUANA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MÉTODOS DE VALORACIÓN

1. Método principal: valor de transacción
2. Métodos secundarios
3. Ajustes de valor en aduana

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTOS DE DECLARACIÓN DE VALOR EN ADUANA

1. DV1
2. DV1 bis

UNIDAD DIDÁCTICA 4. AUTORIZACIONES ADUANERAS

1. Operador económico autorizado (OEA)
2. Registro e identificación de operadores económicos (EORI)

3. Sistema de intercambio de información sobre el IVA (VIES)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DEUDA ADUANERA

1. Nacimiento
2. Obligación de constitución de garantía

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROCEDIMIENTO DE LOS DESTINOS ADUANEROS

1. Importación y despacho de libre práctica
2. Despacho a consumo
3. Procedimientos simplificados
4. Exportación
 - Declaración aduanera de exportación
 - Procedimiento de despacho de exportación

UNIDAD DIDÁCTICA 7. RÉGIMENES ECONÓMICOS Y/O SUSPENSIVOS

1. Depósito temporal
2. Perfeccionamiento activo
3. Perfeccionamiento pasivo
4. Admisión o importación temporal

UNIDAD DIDÁCTICA 8. TRÁNSITO

1. Tránsito comunitario externo
2. Tránsito comunitario interno

UNIDAD DIDÁCTICA 9. DEPÓSITOS Y ZONAS FRANCAS

UNIDAD DIDÁCTICA 10. REEXPORTACIÓN, DESTRUCCIÓN Y ABANDONO DE LAS MERCANCÍAS

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 8. UNIONES ADUANERAS INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. BENELUX

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO (EEE)

1. Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)

UNIDAD DIDÁCTICA 3. UNIÓN ADUANERA DE LA UNIÓN EUROPEA (EUCU)

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ACUERDO CENTROEUROPEO DE LIBRE CAMBIO (CEFTA)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM)

UNIDAD DIDÁCTICA 7. UNIÓN ADUANERA DE ÁFRICA AUSTRAL (SACU)

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 9. ELEMENTOS DE FISCALIDAD EN EL COMERCIO EXTERIOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONSIDERACIONES GENERALES

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OBLIGACIONES FISCALES EN LAS OPERACIONES DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. Mercado único europeo: comercio intracomunitario y con países terceros
2. Fiscalidad en el país de destino
3. Doble imposición internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA)

1. Actualización del IVA a la normativa aduanera comunitaria
2. Naturaleza del impuesto
 - Impuesto indirecto
 - Impuesto sobre el consumo
3. Aplicación del impuesto
4. Ámbito espacial de aplicación del impuesto
 - Normativa estatal del impuesto
 - Normativa foral del impuesto
5. Delimitación con el concepto de TPO del ITP y AJD

UNIDAD DIDÁCTICA 4. HECHO IMPONIBLE Y EXENCIONES

1. Exención de las exportaciones
2. Concepto de entregas de bienes y prestaciones de servicios
 - Operaciones realizadas en el territorio
 - Lugar de realización de las entregas de bienes
 - Lugar de realización de las prestaciones de servicios
 - Operaciones no sujetas
 - Operaciones exentas
3. Concepto de adquisiciones intracomunitarias e importaciones de bienes
 - Adquisiciones intracomunitarias de bienes
 - Importaciones de bienes
 - Operaciones realizadas en el territorio
 - Operaciones no sujetas
 - Operaciones exentas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SUJETO PASIVO

1. Regla general
2. Reglas especiales
3. Responsables del impuesto
4. Repercusión del impuesto

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DEVENGO DEL IMPUESTO

1. Regla general
2. Reglas especiales

UNIDAD DIDÁCTICA 7. BASE IMPONIBLE

1. Regla general
2. Reglas especiales
3. Modificación de la base imponible

UNIDAD DIDÁCTICA 8. TIPO IMPOSITIVO

1. Tipo impositivo general
2. Tipo impositivo reducido
3. Tipo impositivo superreducido

UNIDAD DIDÁCTICA 9. DEDUCCIÓN DEL IVA

1. Derecho a la deducción
 - Limitaciones del derecho a deducir
 - Exclusiones y restricciones del derecho a deducir

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 10. SEGUROS DE TRANSPORTES DE MERCANCIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. RIESGOS EN OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. Seguro
2. Franquicia
3. Prima
4. Sobreprima
5. Extorno
6. Reaseguro
7. Coaseguro

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CLASIFICACIÓN

1. Seguro de crédito a la exportación
2. Seguro de la mercancía
3. Seguro del transporte
4. Seguro de responsabilidad civil
5. Seguro de caución
6. Seguro de conversión de divisas
7. Seguro de riesgo político

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOS DE PÓLIZAS

1. Duración de la cobertura de la póliza

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PARTICULARIDADES DEL SEGURO SEGÚN EL MEDIO DE TRANSPORTE

1. Transporte por carretera
2. Transporte ferroviario
3. Transporte marítimo
4. Transporte aéreo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TRAMITACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE SINIESTROS

1. Cláusula de exención de responsabilidad al transportista
2. Previsiones en caso de siniestro
 - Embarque marítimo
 - Embarque aéreo
 - Embarque terrestre

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 11. INTRODUCCIÓN DE LAS MERCANCÍAS EN EL TERRITORIO ADUANERO DE LA UNIÓN (TAU)

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TERRITORIO ADUANERO DE LA UNIÓN (TAU)

1. Marco legal y regulatorio
2. Objetivos del TAU

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DECLARACIÓN SUMARIA DE ENTRADA

1. Procedimiento de declaración de mercancías
2. Lugar y plazos de presentación de la ENS

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DESCARGA DE MERCANCÍAS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INSPECCIÓN DE MERCANCIAS

1. Incidencias durante el proceso

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DEPÓSITO TEMPORAL DE MERCANCÍAS

1. Importancia
2. Ventajas

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

SOLUCIONARIO

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

PARTE 2

GESTIÓN ADUANERA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

INTRODUCCIÓN

MÓDULO 1. LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA LOGÍSTICA

1. Cadena logística

UNIDAD DIDÁCTICA 2. APROVISIONAMIENTO

UNIDAD DIDÁCTICA 3. RECEPCIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CARGA, CONTROL Y ENVÍO DE MERCANCÍAS

1. Gestión de riesgos e incidencias
2. Controles aduaneros
3. Muelle de carga

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOGÍSTICA INVERSA

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ORGANIZACIÓN DE MERCANCÍAS

1. Clasificación y configuración de los servicios de transporte
2. Inspección de transportes y sanciones
3. Planificación de rutas
4. Control de flotas
 - Gestión de vehículos
 - Gestión administrativa
 - Gestión de personal
 - Gestión de accidentes y atestados

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 2. SISTEMA ADUANERO Y NORMATIVA DE COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO Y FUNCIÓN DE LAS ADUANAS

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TERRITORIO ADUANERO COMUNITARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OPERADORES

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MERCANCÍAS COMUNITARIAS Y NO COMUNITARIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DERECHO ADUANERO

1. Fuentes del derecho aduanero
2. Código Aduanero de la Unión

UNIDAD DIDÁCTICA 6. REGÍMENES COMERCIALES Y ADMINISTRATIVOS

1. Análisis de los regímenes

2. Implicaciones en la documentación y procedimiento aduanero
3. Documentos específicos de cada régimen

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 3. ADUANA Y ÁMBITO TERRITORIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LAS ADUANAS

1. Importación
2. Exportación
3. Arancel

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORIGEN ADUANERO

1. Origen de las mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Historia y origen
2. Tipos de empresas
3. Empresario
 - Individual
 - Social
4. Sociedades

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INTERNATIONAL COMMERCE TERMS (INCOTERMS)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. RÉGIMENES ADUANEROS: RÉGIMENES ESPECIALES

1. Régimen de tránsito
2. Régimen de depósito
3. Destinos especiales

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 4. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LAS MERCANCÍAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TARIFA ADUANERA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NOMENCLATURA

1. Nomenclaturas uniformes
2. Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las Mercancías
3. Nomenclatura Combinada

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ARANCEL INTEGRADO COMUNITARIO (TARIC)

1. Utilización
2. Organización y estructura
3. Consulta
4. Reglas

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 5. ATRIBUCIÓN DEL ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE ORIGEN EN EL CÓDIGO ADUANERO DE LA UNIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CRITERIOS DE ATRIBUCIÓN DEL ORIGEN EN LA UNIÓN EUROPEA

1. Origen preferencial
2. Origen no preferencial
3. Exenciones o bonificaciones condicionadas al origen de las mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTOS

1. Certificado de origen
2. Certificado de origen modelo A y certificado de origen modelo APR
3. Certificado de circulación EUR1 y certificado de circulación EUR2
4. Otros

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 6. CÁLCULO Y DECLARACIÓN DEL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCÍAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE VALOR EN ADUANA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONDICIONANTES AL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCÍAS

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MÉTODOS DE VALORACIÓN

1. Método principal: valor de transacción
2. Métodos secundarios
3. Ajustes de valor en aduana
 - Cálculo del valor en aduana en importaciones por vía aérea
4. Documentos de declaración de valor en aduana
 - DV1
 - DV1 bis

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 7. IDENTIFICACIÓN Y PROCEDIMIENTO DE LOS DESTINOS ADUANEROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. IMPORTACIÓN Y DESPACHO A LIBRE PRÁCTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DESPACHO A CONSUMO

1. Conceptos

2. Procedimiento de despacho de importación
 - Presentación de mercancías
 - Declaración sumaria
 - Depósito temporal
 - Declaración aduanera
3. Procedimientos simplificados
4. Otros tipos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EXPORTACIÓN

1. Declaración aduanera de exportación
2. Procedimiento de despacho de exportación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RÉGIMENES ECONÓMICOS Y/O SUSPENSIVOS

1. Depósito temporal
2. Perfeccionamiento activo
3. Perfeccionamiento pasivo
4. Admisión o importación temporal

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TRÁNSITO

1. Tránsito comunitario externo
2. Tránsito comunitario interno

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DEPÓSITOS Y ZONAS FRANCAS

1. Concepto de zona franca y de depósito franco
2. Funcionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 7. REEXPORTACIÓN, DESTRUCCIÓN Y ABANDONO DE LAS MERCANCÍAS

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 8. DEUDA ADUANERA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMPOSICIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NORMATIVA APLICABLE

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EXIGIBILIDAD DE LA DEUDA ADUANERA

1. Deuda aduanera de importación y de exportación
2. Base imponible de los derechos
3. Intereses

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTRACCIÓN Y EXTINCIÓN DE LA DEUDA ADUANERA

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 9. GESTIÓN DE DOCUMENTOS ADUANEROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DOCUMENTO ÚNICO ADMINISTRATIVO (DUA)

1. Normativa
2. Tipo de declaraciones

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CUMPLIMENTACIÓN DEL DUA

1. Formularios

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRESENTACIÓN

1. Plazo
2. Presentación en papel
3. Presentación por el sistema de transmisión electrónica de datos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DOCUMENTOS QUE DEBEN PRESENTARSE JUNTO AL DUA

1. Comerciales
2. Seguro
3. Transporte
4. Certificados
5. Homologaciones
6. Otros

UNIDAD DIDÁCTICA 5. RECTIFICACIÓN E INVALIDACIÓN DE DECLARACIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMPROBACIÓN DE LAS DECLARACIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 7. SISTEMA ESTADÍSTICO (INTRASTAT)

1. Estadística en el comercio intracomunitario
2. Aplicación y normativa
3. Tipo de declaraciones
4. Formularios
5. Operaciones sujetas
6. Obligados estadísticos
7. Umbrales estadísticos
8. Cumplimentación
9. Presentación
10. Sanciones

UNIDAD DIDÁCTICA 8. APLICACIÓN DE INTERNET Y SISTEMA DE TRANSMISIÓN ELECTRÓNICA DE DATOS

1. Solicitud de documentos
2. Emisión de documentos
3. Legalización de documentos

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 10. INTRODUCCIÓN DE LAS MERCANCÍAS EN EL TERRITORIO ADUANERO DE LA UNIÓN (TAU)

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TERRITORIO ADUANERO DE LA UNIÓN (TAU)

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DECLARACIÓN SUMARIA DE ENTRADA

1. Lugar y plazos de presentación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DESCARGA Y EXAMEN DE LAS MERCANCÍAS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DEPÓSITO TEMPORAL DE MERCANCÍAS

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 11. UNIONES ADUANERAS INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. BENELUX

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO (EEE)

1. Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)

UNIDAD DIDÁCTICA 3. UNIÓN ADUANERA DE LA UNIÓN EUROPEA (EUCU)

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ACUERDO CENTROEUROPEO DE LIBRE CAMBIO (CEFTA)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM)

UNIDAD DIDÁCTICA 7. UNIÓN ADUANERA DE ÁFRICA AUSTRAL (SACU)

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

SOLUCIONARIO

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

PARTE 3

NEGOCIACION Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL

INTRODUCCIÓN

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEFINICIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TEORÍAS SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith
2. Teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo
 - Economías de escala
3. Teoría de la demanda recíproca de Stuart Mill
4. Teoría de Heckscher-Ohlin
5. Teoría de la gravedad del comercio internacional
6. Paradoja de Wassily Leontief
7. Teoría de Brander-Spencer

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MODELOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. Modelo librecambista
2. Modelo proteccionista

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 2. MARCO ECONÓMICO, POLÍTICO Y JURÍDICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMERCIO INTERIOR, EXTERIOR E INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL SECTOR EXTERIOR ESPAÑOL

1. Comercio de productos, servicios e inversiones
2. Relaciones comerciales
 - Por países
 - Por sectores

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MAGNITUDES MACROECONÓMICAS

1. PIB
2. IPC
3. Balanza de Pagos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ORGANISMOS REGULADORES

1. Organización Mundial del Comercio (OMC)
 - GATT (1994)
2. Fondo Monetario Internacional (FMI)
3. Banco Mundial (BM)
4. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL

1. Principales bloques económicos
 - Áreas de Libre Comercio
 - Acuerdos Aduaneros
 - Comunidad Económica
 - Unión Económica

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA UNIÓN EUROPEA

1. Política comercial comunitaria
2. Mercado Único Europeo

RESUMEN AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 3. BARRERAS A LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. BARRERAS ARANCELARIAS

1. Tipos de barreras arancelarias
 - Arancel ad-valorem
 - Arancel específico
 - Arancel mixto
2. Exenciones o bonificaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BARRERAS NO ARANCELARIAS

1. Barreras cuantitativas
 - Permisos de exportación e importación
 - Cupos
2. Barreras cualitativas
 - Barreras técnicas
 - Barreras sanitarias
 - Barreras medioambientales
3. Barreras fiscales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MEDIDAS DE DEFENSA COMERCIAL

1. Medidas antidumping
2. Medidas antisubvención
3. Medidas de salvaguardia

RESUMEN AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 4. FUENTES DE INFORMACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TIPOS DE INFORMACIÓN

1. Información comercial de clientes y proveedores internacionales
2. Información de los países de origen y/o destino
3. Información de apoyo a la internacionalización de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUENTES DE INFORMACIÓN

1. Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)
2. Cámaras de Comercio
3. Oficinas comerciales

4. Asociaciones empresariales
5. Entidades financieras
6. Organismos internacionales
7. Dirección General de Aduanas de la Agencia Tributaria

UNIDAD DIDÁCTICA 3. BASES DE DATOS EN LÍNEA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. Archivo y actualización de la información
2. Confección de bases de datos y aplicaciones informáticas

RESUMEN AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 5. BÚSQUEDA Y GESTIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOCALIZACIÓN Y BÚSQUEDA DE CLIENTES Y PROVEEDORES INTERNACIONALES

1. Directorios y portales
2. Marketplaces sectoriales
3. Ferias comerciales internacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CLASIFICACIÓN DE LOS CLIENTES Y PROVEEDORES

1. Clasificación de los clientes
 - Según su frecuencia de compra
 - Según su volumen de compras
 - Según su rentabilidad
 - Según su ubicación geográfica
 - Según su antigüedad
2. Clasificación de los proveedores
 - Según el tipo de bienes que ofrecen a la empresa compradora
 - Según su riesgo
 - Según los tratados del mercado internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOLOGÍA DE LOS ARCHIVOS DE LOS CLIENTES Y PROVEEDORES

1. Principales
2. Secundarios
3. Físicos
4. Informáticos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ELABORACIÓN DE BASES DE DATOS DE CLIENTES Y PROVEEDORES

1. Codificación de clientes y proveedores
2. Modelos
 - Relacional
 - Distribuida
 - NoSQL
3. Sistemas de administración de bases de datos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ALERTAS INTELIGENTES

RESUMEN AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 6. CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. REGULACIÓN DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. Lex mercatoria
2. Principios UNIDROIT
3. Convención de Viena
4. Convenio de Roma
5. Leyes modelo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OBLIGACIONES DE LAS PARTES QUE INTERVIENEN EN LAS OPERACIONES DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. Obligaciones del vendedor
2. Obligaciones del comprador

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CLÁUSULAS GENERALES DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. Descripción de los productos
2. Precio del contrato
3. Condiciones de entrega
4. Plazo de entrega
5. Documentos
6. Inspección de los productos por el comprador
7. Reserva de propiedad
8. Fuerza mayor
9. Resolución de controversias

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INCOTERMS: CONDICIONES DE ENTREGA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Finalidad y alcance
2. Categorías principales de incoterms
 - Incoterms para cualquier medio de transporte
 - Incoterms para medios marítimos y navegables
3. Revisiones de los incoterms

RESUMEN AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 7. CONFECCIÓN DE OFERTAS EN COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. OFERTA COMERCIAL INTERNACIONAL

1. Análisis previo del mercado de destino

2. Elementos de la oferta comercial internacional
 - Identificación del vendedor
 - Descripción de los productos o servicios
 - Cantidad
 - Precio
 - Condiciones de entrega
 - Condiciones de pago
 - Validez de la oferta
 - Documentos requeridos
3. Preparación y presentación de la oferta comercial internacional
4. Negociación de la oferta comercial internacional

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 8. GESTIÓN DE PEDIDOS Y FACTURACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESO DOCUMENTAL DE LA OPERACIÓN COMERCIAL

1. Presupuesto
2. Pedido
3. Albarán de entrega
4. Factura

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PEDIDOS

1. Contenido
2. Revisión por parte del vendedor
3. Pedido en firme
4. Confirmación del pedido
5. Preparación del pedido

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FACTURAS

1. Factura proforma
2. Factura comercial

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 9. APLICACIONES INFORMÁTICAS PARA LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. APLICACIONES INFORMÁTICAS GENERALES

1. Procesadores de texto
2. Bases de datos
3. Hojas de cálculo
4. Presentaciones
5. Aplicaciones de agenda y calendario

UNIDAD DIDÁCTICA 2. APLICACIONES INFORMÁTICAS ESPECÍFICAS PARA DIFERENTES ÁREAS EMPRESARIALES

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 10. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. Fases de la negociación
 - Toma de contacto
 - Preparación
 - Encuentro
 - Propuesta
 - Discusión
 - Cierre
2. Componentes básicos de la negociación
 - Comunicación
 - Relación
 - Intereses
 - Opciones
 - Compromisos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTILOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

1. Negociación colaborativa
2. Negociación competitiva
3. Negociación acomodativa

UNIDAD DIDÁCTICA 3. NEGOCIACIÓN INTERCULTURAL

1. Negociación comercial según la región geográfica
 - Estados Unidos
 - Inglaterra
 - Francia
 - Alemania
 - Japón
 - China
 - Latinoamérica

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 11. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESO DE COMUNICACIÓN Y LAS RELACIONES COMERCIALES

1. Proceso comunicativo
2. Etapas del proceso de comunicación
3. Barreras en la comunicación entre operadores internacionales
 - Barreras semánticas
 - Barreras psicológicas
 - Barreras fisiológicas
 - Barreras físicas
 - Barreras idiomáticas
 - Barreras culturales

4. Recursos para manipular datos de percepción
 - Estereotipación
 - Efecto Halo
 - Proyección
 - Expectativa
 - Percepción selectiva
 - Defensa perceptiva
5. La comunicación como generadora de comportamientos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPOS DE COMUNICACIÓN

1. Comunicaciones masivas
 - Televisión
 - Radio
 - Periódicos y revistas
 - Redes sociales
2. Comunicaciones selectivas: marketing directo
3. Comunicaciones personales: venta personal

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN ORAL EN LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

1. Comunicación telefónica y presencial
2. Técnicas de recepción y transmisión de mensajes orales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMUNICACIÓN ESCRITA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Normas de comunicación y expresión escrita
 - Construir un mensaje claro, preciso y conciso
 - Estructuración correcta del contenido
 - Cuidar la expresión escrita
2. Modelos de comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 5. RELACIONES PÚBLICAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Ventajas del comercio electrónico
2. Desventajas del comercio electrónico
3. Tipos de comercio electrónico
 - Transacciones entre organizaciones (B2B)
 - Transacciones entre empresas y consumidores finales (B2C)

RESUMEN AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 12. CONTRATOS DE INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERMEDIACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL

1. Tipos de intermediarios
2. Contratos de intermediación: delimitación entre los contratos de comisión, mediación y agencia

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTRATO DE AGENCIA

1. Obligaciones principales del agente

2. Obligaciones principales del empresario
3. Duración y extinción

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN

1. Cláusulas de especial atención
2. Obligaciones principales del distribuidor
3. Duración y extinción

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SELECCIÓN DE AGENTES Y/O DISTRIBUIDORES EN EL EXTERIOR

1. Fuentes de localización de agentes y distribuidores internacionales
 - Ferias y exposiciones comerciales
 - Cámaras de Comercio

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MÉTODOS DE MOTIVACIÓN, PERFECCIONAMIENTO Y GESTIÓN DEL TIEMPO DE LA RED DE VENTAS INTERNACIONAL

1. Agentes comerciales
2. Distribuidores
3. Proveedores

RESUMEN AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 13. OTRAS MODALIDADES CONTRACTUALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONTRATO DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTRATO DE JOINT VENTURE

1. Estructura del contrato

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTRATO DE FRANQUICIA

1. Obligaciones comunes del franquiciador
2. Obligaciones comunes del franquiciado

RESUMEN AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 14. EL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. VÍAS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS DERIVADOS DEL CONTRATO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRINCIPALES ORGANISMOS ARBITRALES

1. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional
2. Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial
3. Cámara de Comercio Internacional
4. Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones
5. London Court of International Arbitration

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCEDIMIENTO ARBITRAL INTERNACIONAL

1. Problemas preliminares

2. Fases del procedimiento

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

SOLUCIONARIO

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

PARTE 4

MARKETING ESTRATÉGICO

MARKETING ESTRATÉGICO I

INTRODUCCIÓN

MODULO 1. PRINCIPIOS DEL MARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE MARKETING

1. Conceptos básicos del *marketing*
2. Valor del *marketing*

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORIGEN Y EVOLUCIÓN DEL MARKETING

1. Orientaciones del *marketing*
2. Tendencias actuales del *marketing*

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DIMENSIONES DEL MARKETING

1. *Marketing* estratégico
 - Fases del *marketing* estratégico
 - Sistemas de información de *marketing*
2. *Marketing* operativo
3. *Marketing* estratégico vs. *marketing* operativo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ÁMBITOS DE APLICACIÓN DEL MARKETING

1. *Marketing* empresarial
2. *Marketing* no empresarial
3. *Marketing* ecológico

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ÉTICA DEL MARKETING

1. Código deontológico de la American Marketing Association

RESUMEN

ESPACIO DIDÁCTICO

MÓDULO 2. MARKETING MIX

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE MARKETING MIX

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRODUCTO

1. Tipos de productos o servicios
2. Atributos, marca, *packaging* y etiquetado

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRECIO

1. Métodos para fijar precios
2. Estrategias de precios

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POSICIÓN

1. Tipos de canales de distribución
2. Intermediarios

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROMOCIÓN

1. Publicidad
2. Promoción de ventas
3. Relaciones públicas
4. Venta personal
5. *Marketing* directo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EVOLUCIÓN DE LAS 4P

1. Modelo de las 7P
2. Modelo de las 4C

RESUMEN

ESPACIO DIDÁCTICO

MÓDULO 3. ANÁLISIS DEL ENTORNO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DEL MACROENTORNO

1. Factores socioculturales
2. Factores políticos y legales
3. Factores económicos
4. Factores tecnológicos y científicos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DEL MICROENTORNO

1. Recursos y capacidades de la empresa
2. Proveedores
3. Intermediarios
4. Clientes
5. Competencia

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

1. Identificación, evaluación y selección de la competencia
2. Niveles de la competencia
3. Métodos para identificar a la competencia
4. Análisis de los competidores
 - Benchmarking*
5. Ventaja competitiva

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS DAFO

RESUMEN

ESPACIO DIDÁCTICO

MÓDULO 4. ANÁLISIS DEL MERCADO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO Y DELIMITACIÓN DEL MERCADO

1. Mercado de referencia y producto-mercado
 - Ampliación del mercado de referencia

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DEMANDA DE MERCADO

1. Mercados según la demanda
2. Estados de la demanda
3. Análisis de la demanda

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SEGMENTACIÓN

1. Métodos de segmentación
2. Estrategias de segmentación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POSICIONAMIENTO

1. Proceso de posicionamiento

RESUMEN

ESPACIO DIDÁCTICO

MÓDULO 5. ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TIPOS DE CONSUMIDORES

1. Características de los clientes
2. Comportamiento de los clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RELACIÓN CON EL CLIENTE

1. *Marketing* relacional
 - Relaciones con el cliente
 - Relaciones con los públicos
2. Lealtad del cliente
3. Fidelización del cliente
 - Programas de fidelización

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SATISFACCIÓN DEL CONSUMIDOR

1. Modelos de medición de la satisfacción del cliente
 - Barómetro sueco de satisfacción del cliente
 - Índice estadounidense de satisfacción del cliente
 - Barómetro noruego de satisfacción del cliente
 - Índice europeo de satisfacción del cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ESTRATEGIAS DESLEALES

RESUMEN

ESPACIO DIDÁCTICO

SOLUCIONARIO

MARKETING ESTRATÉGICO II

MÓDULO 6. APLICACIÓN DEL MARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MISIÓN Y OBJETIVOS CORPORATIVOS

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRATEGIAS DE MARKETING

1. Estrategias de ventaja competitiva
 - Estrategias de liderazgo en costes
 - Estrategias de diferenciación
 - Estrategias de enfoque o especialización

2. Estrategias según el entorno y los competidores
 - Estrategias para líderes de mercado
 - Estrategias para empresas retadoras
 - Estrategias para empresas seguidoras
 - Estrategias para especialistas en nichos
3. Estrategias de crecimiento, mantenimiento y desinversión

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DE LA CARTERA DE PRODUCTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CANALES DE MARKETING

1. Modelos convencionales o *above the line*
 - Televisión y cine
 - Radio
 - Prensa
 - Publicidad exterior
 - Internet
2. Modelos no convencionales o *below the line*
 - Marketing* de guerrilla
 - Marketing* directo
 - Telemarketing*
 - Marketing* de *influencers*
 - Patrocinio y mecenazgo
 - Merchandising*

RESUMEN

ESPACIO DIDÁCTICO

MÓDULO 7. MARKETING DIGITAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEL MARKETING TRADICIONAL AL MARKETING DIGITAL

1. Medios empleados
 - Medios propios u *owned media*
 - Medios pagados o *paid media*
 - Medios ganados o *earned media*
2. Objetivos del *marketing* digital

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

1. Segmentación de mercado y *buyer* persona

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL

1. *Marketing* de contenidos
2. *Marketing* viral
3. Vídeo *marketing*
4. Posicionamiento en motores de búsqueda
 - Search engine optimization* (SEO)
 - Search engine marketing* (SEM)
5. Estrategias de redes sociales
 - Social Ads
6. *Email marketing*
7. *Automation marketing*
8. *Mobile marketing*
9. Publicidad *online*: *display* y publicidad nativa

10. E-commerce

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GROWTH HACKING

1. Perfil del *growth hacker*
2. Herramientas de *growth hacking*

RESUMEN

ESPACIO DIDÁCTICO

MÓDULO 8. ELABORACIÓN DE UN PLAN DE MARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. UTILIDAD DEL PLAN DE MARKETING

1. Mapa de ejecución

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DESARROLLO DEL PLAN DE MARKETING

1. Análisis de la situación
2. Análisis PEST o PESTEL
3. Análisis SWOT, DAFO, FODA
4. Plan estratégico de mercado
5. Estrategia de *marketing mix*
6. Presupuesto de *marketing*
7. Medición de resultados
8. Valoración de resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRESENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ADAPTACIÓN AL MARKETING DIGITAL

1. Estructura del plan
 - Análisis de la situación y del entorno
 - Establecimiento de los objetivos
 - Diseño de las estrategias
 - Seguimiento de los resultados

RESUMEN

ESPACIO DIDÁCTICO

MÓDULO 9. MEDICIÓN Y VALORACIÓN DE RESULTADOS I

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MÉTRICAS DE MARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MÉTRICAS DE CAMPAÑA

1. Métricas de adquisición de clientes
2. Métricas de rentabilidad comercial del cliente
3. Métricas de rentabilidad comercial del producto
4. Métricas de publicidad
5. Métricas de calidad

RESUMEN

ESPACIO DIDÁCTICO

MÓDULO 10. MEDICIÓN Y VALORACIÓN DE RESULTADOS II

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MÉTRICAS DIGITALES

1. Métricas para SEO
2. Métricas para SEM
3. Métricas para *e-commerce*
4. Métricas para *emailing*
5. Métricas para redes sociales
6. Métricas para vídeo
7. Métricas para móvil

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ERRORES A EVITAR

RESUMEN

ESPACIO DIDÁCTICO

SOLUCIONARIO

BIBLIOGRAFÍA