ISEB Instituto Superior Europeo de Barcelona

Plan de Estudios

Máster en Comercio Internacional

Máster en Comercio Internacional

Duración: 12 meses **Fecha de inicio: A elegir**
Créditos: 60 ECTS **Metodología: Online**



Comercio

Comercio Internacional I

Comercio Internacional II

Cadena de Suministro

Planificación y Dirección Estratégica

Herramientas de Negociación

Dirección Financiera

Fiscalidad Mercantil

Marketing

Comercio Electrónico

Coaching

Practitioner en PNL

Responsabilidad Social Corporativa

Presentación

El Máster en Comercio Internacional te aporta las capacidades necesarias para diseñar un plan estratégico Internacional y para poder afrontar todos los retos que se presentan en el proceso de internacionalización de una empresa, aumentando y potenciando tus capacidades y habilidades e incrementando tus posibilidades de inserción laboral en el ámbito del comercio internacional, convirtiéndote en un profesional que dominará el campo financiero, estratégico y las gestiones que se llevan a cabo en los negocios internacionales. Estudiando en ISEB recibirás el asesoramiento de expertos y tutores que junto con la metodología de estudio asegurarán tu éxito profesional. El Máster en Comercio Internacional está dirigido a todos aquellos profesionales que deseen gestionar empresas que operan en el extranjero o que busquen orientarse hacia la internacionalización.

Objetivos

- Explicar los modelos de negocio aplicables a la toma de decisiones y los indicadores económico-financieros que sean pertinentes.
- Apreciar las dificultades interculturales de la gestión internacional y gestionar de forma ética los acuerdos institucionales.
- Emplear los conocimientos precisos y necesarios para tener éxito como empresario global y el know-how para desarrollar nuevos negocios en contextos internacionales.
- Planificar las estrategias de crecimiento de los negocios internacionales.
- Especificar las herramientas de análisis económico e identificar los retos y las oportunidades de la globalización.
- Tramitar las consecuencias fiscales de las operaciones comerciales de una organización internacional.
- Examinar críticamente y evaluar asuntos complejos en un entorno empresarial globalizado, dinámico y cambiante.
- Aplicar el conocimiento de los sistemas de información y las nuevas tecnologías al comercio internacional y la gestión de las operaciones internacionales.

Salidas Profesionales

Te aporta el conocimiento y capacidades necesarias para desarrollar tu carrera como:

- Responsable de compras.
- Resarrollo de negocios.
- Operador logístico.
- Responsable de financiación de operaciones internacionales, entre otros.

Estructura interna del Máster

Módulos del curso

El Máster en Comercio Internacional se constituye por el siguiente temario:

MÓDULO 1. Comercio

Tema 1. Teorías del Comercio Internacional

Tema 2. La Ventaja Competitiva de Las Naciones

Tema 3. Organización Mundial del Comercio (OMC)

Tema 4. Globalización Económica y Economías Nacionales

Tema 5. La Negociación Internacional y El Comercio Exterior en España

Tema 6. Estudio del Caso

MÓDULO 2. Comercio Internacional I

Tema 1. Introducción al Comercio Internacional

Tema 2. Teoría Económica del Comercio Internacional

Tema 3. Organismos e Instituciones

Tema 4. Documentación en el Comercio Internacional

Tema 5. Incoterms

Tema 6. El Origen de las Mercancías

Tema 7. La Importación

Tema 8. La Exportación

Tema 9. El Arancel de Aduanas y el Intrastat

Tema 10. Valoración en Aduanas de las Mercancías

Tema 11. Los Derechos Antidumping, el Impuesto Sobre el Valor Añadido (IVA) y los Impuestos Especiales (IIEE)

Tema 12. Estudio del Caso

MÓDULO 3. Comercio Internacional II

Tema 1. Los Proyectos de os Organismos Multilaterales de Desarrollo

Tema 2. La Participación en los Proyectos Multilaterales de Desarrollo

Tema 3. Adquisiciones

Tema 4. Proyecto de Asistencia Técnica

Tema 5. Evaluación, Adjudicación, Negociación y Firma del Contrato

Tema 6. Gestión del Proyecto

Tema 7. Estudio del Caso

MÓDULO 4. Cadena de Suministro

Tema 1. Introducción a la Logística

Tema 2. Los Medios de Transporte

Tema 3. Incoterms 2010

Tema 4. Comercio Exterior

Tema 5. Aduanas y Documentación Comercial

Tema 6. Logística del Siglo XXI

Tema 7. Sector Logístico Español

Tema 8. Estudio del Caso

MÓDULO 5. Planificación y Dirección Estratégica

Tema 1. Fundamentos de la Estrategia

Tema 2. Objetivos Estratégicos

Tema 3. El Proceso Estratégico

Tema 4. Formulación Estratégica

INSTITUTO SUPERIOR EUROPEO DE BARCELONA

Tema 5. Análisis Estratégico

Tema 6. Desarrollo de la Estrategia

Tema 7. Formación E Implementación de la Estrategia Tema 8. El Cuadro de Mando Integral (CMI)

Tema 9. Estudio del Caso

MÓDULO 6. Herramientas de Negociación

Tema 1. La Negociación: Definición y Características

Tema 2. Estrategias yTipos Principales de Negociación

Tema 3. Fases de la Negociación

Tema 4. Tácticas de Negociación: de Desarrollo y de Presión

Tema 5. Negociaciones Internacionales

Tema 6. Negociaciones Colectivas: Definición y Características

Tema 7. Estudio del Caso

MÓDULO 7. Dirección Financiera

Tema 1. Estructura Económico Financiera

Tema 2. Análisis Económico y Financiero

Tema 3. Coste Y Beneficio de la Empresa

Tema 4. El Coste de los Recursos Financieros a Corto Plazo

Tema 5. El Coste de los Recursos Financieros a Largo Plazo

Tema 6. Selección y Valoración Jerárquica de Proyectos de Inversión Simple

Tema 7. Planificación Financiera

Tema 8. Autofinanciación de la Empresa y Política de Dividendos

Tema 9. Estudio del Caso

MÓDULO 8. Fiscalidad Mercantil

Tema 1. Derecho Mercantil

Tema 2. Contratos Mercantiles

Tema 3. Derecho Cambiario

Tema 4. Sociedades Mercantiles

Tema 5. Sociedades Personalistas

Tema 6. Sociedades Capitalistas

Tema 7. Otras Sociedades

Tema 8. Derecho Concursal

Tema 9. Estudio del Caso

MÓDULO 9. Marketing

Tema 1. Marketing Estratégico

Tema 2. Marketing

Tema 3. Marketing Integrado de Comunicación

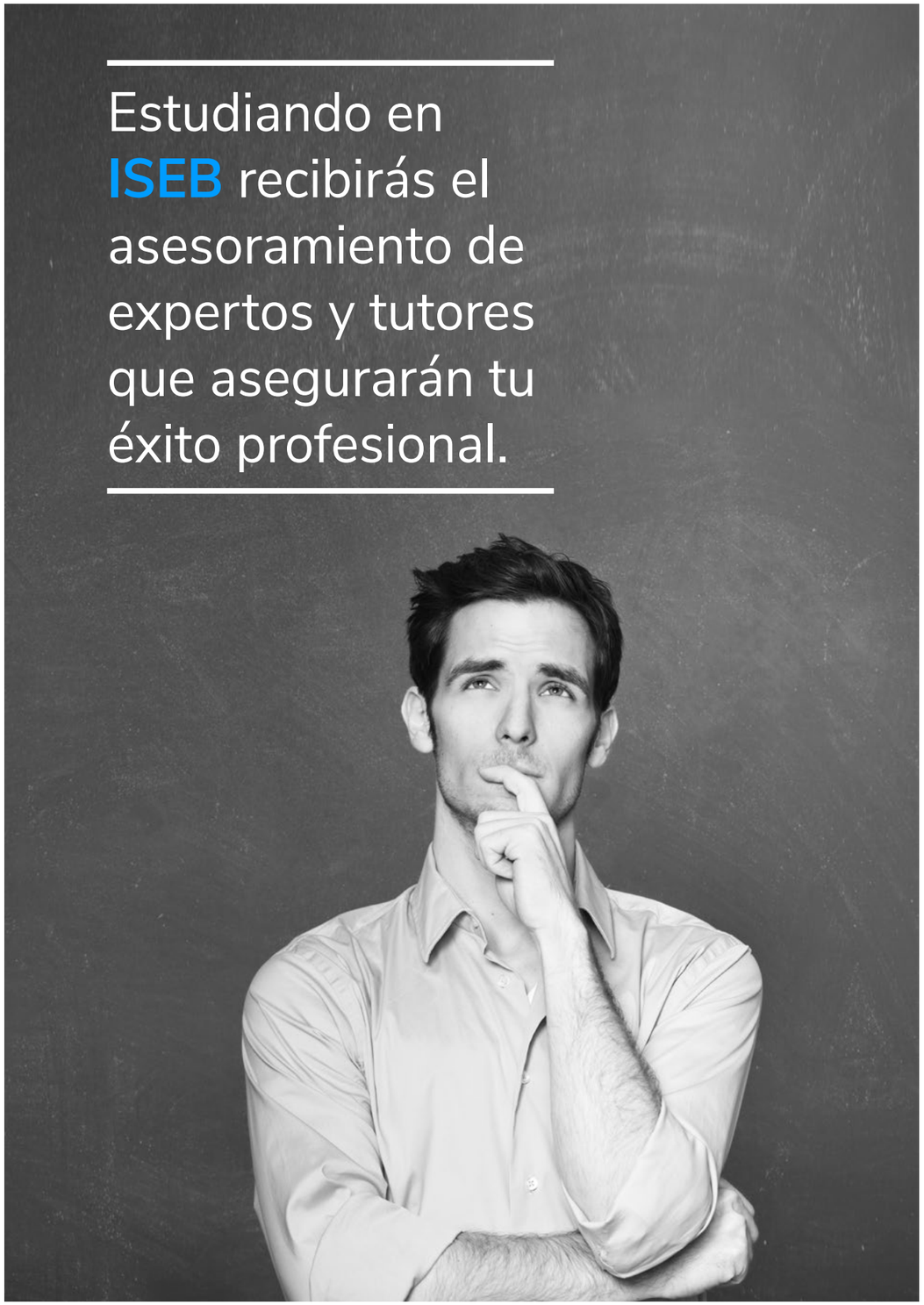
Tema 4. Las Promociones de Ventas

Tema 5. Análisis Cuantitativo en las Decisiones Comerciales

Tema 6. Precios

Tema 7. Estudio del Caso

INSTITUTO SUPERIOR EUROPEO DE BARCELONA



MÓDULO 10. Comercio Electrónico

Tema 1. Introducción al Ecommerce

Tema 2. Nuevas Tecnologías y Cadena de Valor

Tema 3. Gestión Empresarial

Tema 4. Publicidad y Marketing

Tema 5. Atención al Cliente, Logística y Sistemas de Pago

Tema 6. Sistemas de Seguridad y Aspectos Legales

Tema 7. Presente y Futuro del Ecommerce

Tema 8. Estudio del Caso

MÓDULO 11. Coaching

Tema 1. Coaching: Bases y Fundamentos

Tema 2. Tipos de Coaching y Coaching en las Organizaciones

Tema 3. Proceso de Coaching y Metodologías

Tema 4. Marco Teórico y Otras Herramientas para el Coaching

Tema 5. Estudio del Caso

MÓDULO 12. Practitioner en PNL

Tema 1. Introducción a la PNL

Tema 2. Presuposiciones de la PNL, Feedback y Objetivos

Tema 3. Sistemas Representacionales, Accesos Oculares, Empatía, Rapport y Claves Sensoriales

Tema 4. Metamodelo del Lenguaje, Calibración, Estado Asociado / Disociado y Anclajes

Tema 5. Submodalidades, Hipnosis e Inteligencia Emocional

Tema 6. Resolución de Conflictos, Metáforas, Modelo POPS Avanzado y las Creencias

Tema 7. Estudio del Caso

INSTITUTO SUPERIOR EUROPEO DE BARCELONA

MÓDULO 13. Responsabilidad Social Corporativa

Tema 1. Introducción a la Responsabilidad Social Corporativa

Tema 2. Grupos de Interés o Stakeholders

Tema 3. Comunicación y Transparencia

Tema 4. Ámbitos de Actuación

Tema 5. Componentes de la Gestión de la RSC

Tema 6. Medición de la RSC

Tema 7. Estudio del Caso



Calendario de estudio (12 meses)

PRIMER SEMESTRE — 750 Horas

Asignaturas	• Comercio • Comercio Internacional I • Comercio Internacional II • Cadena de Suministro • Planificación y Dirección Estratégica • Dirección Financiera • Fiscalidad Mercantil
Competencias Transversales	Conocimiento de la empresa a nivel del departamento de exportación o expansión comercial, estableciendo criterios detectar oportunidades de mercado en el ámbito internacional para conseguir los objetivos definidos.
Competencias Específicas	• Oportunidades de expansión • Gestión administrativa del comercio • Gestión de proyectos internacionales • Gestión de mercancías • Establecimiento de estrategias de negocio • Planificación financiera • Análisis de flujo y reinversión nominal

INSTITUTO SUPERIOR EUROPEO DE BARCELONA

SEGUNDO SEMESTRE — 750 Horas

Asignaturas	• Coaching • Practitioner en PNL • Responsabilidad Social Corporativa • Herramientas de Negociación • Marketing • Comercio Electrónico
Competencias Transversales	Dominio de herramientas comunicativas que permitan la interacción con todos los grupos de interés a nivel empresarial, orientado al establecimiento de estrategias de mercadotecnia y venta online.
Competencias Específicas	• Competencias y conductas directivas • Gestión del mapa mental • Establecimiento de políticas de RSE • Manejo de conflictos, contextualización y resolución • Técnicas de ventas y estrategias de mercado • Logística y distribución en el comercio electrónico
Trabajo Final de Máster	En el Trabajo se pretende realizar una integración vertical de todos los conocimientos adquiridos y el desarrollo de capacidades que ayuden a conseguir un perfil coherente con los objetivos del Máster.

Doble Titulación

Al finalizar tus estudios, obtendrás una doble titulación expedida por el Instituto Superior Europeo de Barcelona avalada y certificada por la Universidad Isabel I:

- Máster en Comercio Internacional
- ISEB English Program Certificate

Todos nuestros programas formativos vienen acompañados de un curso opcional de inglés nivel Business, el cual te permitirá desenvolverte en un entorno laboral internacional.


ISEB Instituto Superior Europeo de Barcelona

CERTIFICA QUE OTORGA EL PRESENTE

DIPLOMA

MÁSTER EN COMERCIO INTERNACIONAL

A

Ricardo Frías Cruz

Quien ha superado todos los requisitos académicos establecidos en el programa.
Título expedido y acreditado por el Instituto Superior Europeo de Barcelona,
centro de formación inscrito en el Registro Estatal de Entidades de Formación con el nº 15.939,
miembro de Confederación Española de Empresas de Formación
y con una duración de 1.500 horas lectivas.

Barcelona, 12 de febrero de 2019

Persona interesada — Dña. Beatriz Quintero Carrillo, Directora Académica de ISEB — D. Javier González Horas, Secretario Académico

Registro de título: 2017/1571


LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL ISABEL I DE CASTILLA

Hace constar que

D. Ricardo Frías Cruz

con Documento identificativo 45747806C

ha seguido los estudios correspondientes al Programa que figura en el dorso,
impartido por la Instituto Superior Europeo de Barcelona y certificado por la Universidad Internacional Isabel I de Castilla,
con una duración de 1500 horas (equivalente a 60 ECTS), por lo que se expide el presente Título de

MÁSTER EN COMERCIO INTERNACIONAL

que acredita haber superado con aprovechamiento las mencionadas enseñanzas.

Expedido en Burgos, a 12 de febrero de 2019.

LA VICERRECTORA DE ORDENACIÓN ACADÉMICA
Prof. Dra. Dña. Olga Abad Arranz de Vicuña


ISEB Instituto Superior Europeo de Barcelona

This is to certify that

Ricardo Frías Cruz

has been awarded with the

ISEB ENGLISH PROGRAM CERTIFICATE

and has successfully completed the 60 hours course, satisfying the
academic requirements of the program. Attested by the Instituto Superior Europeo de Barcelona,
centre registered in the Training Centres' State Registration with the nº 15.939,
member of the Spanish Alliance of Training Companies.

On the 25th of January 2019

Requesting person — Mrs. Beatriz Quintero Carrillo, Director of Studies — Mr.Javier González Horas, Registrar

Certificate's registry: 2017/1571


LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL ISABEL I DE CASTILLA

Hace constar que

D. Ricardo Frías Cruz

con Documento identificativo 45747806C

ha seguido los estudios correspondientes al Programa que figura en el dorso,
impartido por la Instituto Superior Europeo de Barcelona y certificado por la Universidad Internacional Isabel I de Castilla,
con una duración de 250 horas (equivalente a 12 ECTS), por lo que se expide el presente Título de

ISEB ENGLISH PROGRAM CERTIFICATE

que acredita haber superado con aprovechamiento las mencionadas enseñanzas.

Expedido en Burgos, a 23 de enero de 2019.

LA VICERRECTORA DE ORDENACIÓN ACADÉMICA
Prof. Dra. Dña. Olga Abad Arranz de Vicuña

¿Te has quedado con alguna duda?

Horario
Lunes a Viernes
09:00-22:00

Dirección
Av. Diagonal, 177
Barcelona (España)

Teléfono
(+34) 93 379 40 10

Email
secretaria@iseb.es