ISEB Instituto Superior Europeo de Barcelona

Plan de Estudios

MBA + Máster en Comercio Internacional

MBA + Máster en Comercio Internacional

Duración: 18 meses **Fecha de inicio: A elegir**
Créditos: 120 ECTS **Metodología: Online**



Planificación y Dirección Estratégica

Cadena de Suministro

Introducción a la Contabilidad

Coaching

Practitioner en PNL

Herramientas de Negociación

Gestión de Equipos

Marketing

Comercio

Comercio Internacional I

Comercio Internacional II

Comercio Electrónico

Dirección Financiera

Fiscalidad Mercantil

Asesoría Laboral en RRHH

Impuesto de Sociedades

Responsabilidad Social Corporativa

Presentación

El MBA + Máster en Comercio Internacional te aportará las capacidades necesarias para diseñar un plan estratégico internacional y 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.

Los alumnos que completen esta doble titulación obtendrán los conocimientos necesarios para dominar el campo financiero y las gestiones que se llevan a cabo en los negocios internacionales, con una visión global y estratégica, convirtiéndose en profesionales con mayores oportunidades de optar a cargos directivos.

El MBA + Máster en Comercio Internacional está dirigido a aquellos que quieran formarse como directivos capaces, desde una visión global y estratégica, de dirigir y gestionar empresas que operen en el extranjero o que busquen orientarse hacia la internacionalización.

Estudiando en ISEB recibirás el asesoramiento de expertos y tutores que, junto con la metodología de estudio, asegurarán tu éxito profesional.

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 manera ética los acuerdos institucionales.
- Emplear los conocimientos 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 a la gestión de las operaciones internacionales.
- Detectar, conocer y gestionar los elementos en los que se basa un análisis estratégico global.
- Analizar el plan de marketing en el que se basa la planificación estratégica, decidiendo los canales de comunicación y comercialización más adecuados.

- Alinear la estrategia de la empresa con la Dirección de Recursos Humanos para una correcta gestión del talento y los equipos de trabajo.
- Aprender a realizar evaluaciones económicas y financieras para llevar a cabo diferentes análisis de inversión.
- Desarrollar una visión global y estratégica que permita desenvolverse de manera hábil en todos los departamentos de la empresa.

Salidas Profesionales

El MBA + Máster en Comercio Internacional te aporta el conocimiento y capacidades necesarias para desarrollar tu carrera como:

- Director de departamentos como: Recursos Humanos, Operaciones, Finanzas, Comercial y Ventas de empresas en vías de internacionalización o que ya operen en el extranjero.
- Responsable de compras.
- Operador logístico.
- Desarrollo de negocios internacionales.
- Responsable de financiación de operaciones internacionales, entre otros.



Estructura interna del MBA + Máster

Módulos del curso

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

MÓDULO 1. Planificación y Dirección Estratégica

Tema 1. Fundamentos de la Estrategia

Tema 2. Objetivos Estratégicos

Tema 3. El Proceso Estratégico

Tema 4. Formulación Estratégica

Tema 5. Análisis Estratégico (en La Dinámica de la Gestión Empresarial)

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 2. 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

INSTITUTO SUPERIOR EUROPEO DE BARCELONA

MÓDULO 3. Introducción a la Contabilidad

Tema 1. Introducción a la Contabilidad

Tema 2. El Método Contable. El Ciclo Contable

Tema 3. El Plan General de Contabilidad

Tema 4. Gastos, Compras. Ingresos, Ventas. Periodificación Contable

Tema 5. Clientes, Deudores y Administraciones Públicas

Tema 6. Proveedores y Acreedores. Cuentas Financieras

Tema 7. Inmovilizado Material e Intangible

Tema 8. Amortizaciones, Pérdidas de Valor de Activos y Provisiones

Tema 9. Existencias y Criterios para su Valoración

Tema 10. El IVA

Tema 11. Estudio del Caso

MÓDULO 4. 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 5. 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

MÓDULO 6. Herramientas de Negociación

Tema 1. La Negociación: Definición y Características

Tema 2. Estrategias y Tipos 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. Gestión de Equipos

Tema 1. Equipos de Trabajo: Aspectos Contextuales

Tema 2. Dirigir/Gestionar un Equipo de Trabajo

Tema 3. Empowerment: Conseguir lo Mejor de tu Equipo y Colaboradores

Tema 4. Dirigir tu equipo con Eficacia: Estrategias

Tema 5. Estudio del Caso

MÓDULO 8. 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

INSTITUTO SUPERIOR EUROPEO DE BARCELONA

Tema 6. Precios

Tema 7. Estudio del Caso

MÓDULO 9. 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 10. 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

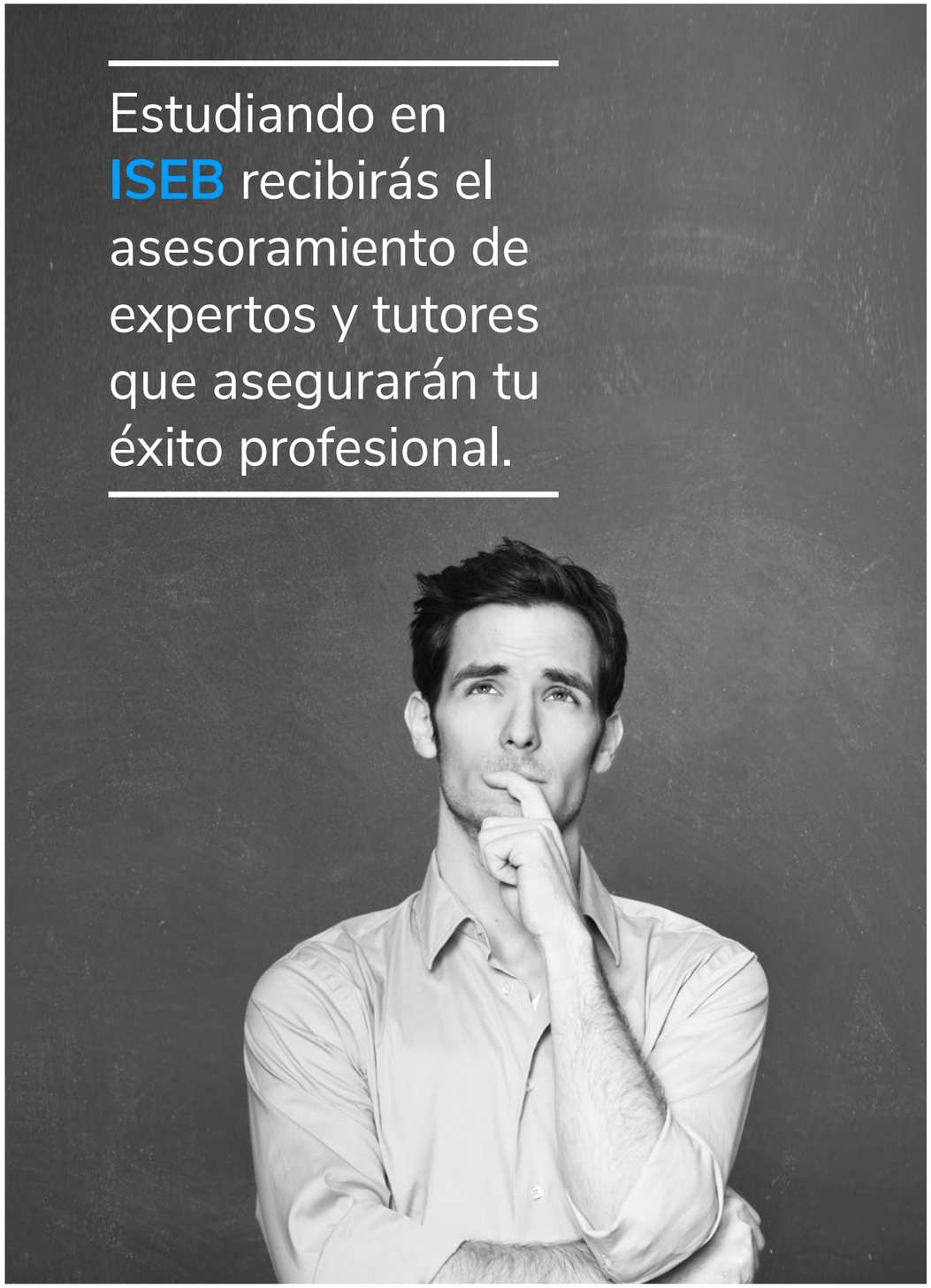
Tema 8. La Exportación

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



INSTITUTO SUPERIOR EUROPEO DE BARCELONA

MÓDULO 11. 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 12. 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 13. Dirección Financiera

Tema 1. Estructura Económico-Financiera

Tema 2. Análisis Económico- 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 14. 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 15. Asesoría Laboral en RRHH

Tema 1. Salario Base y Complementos

Tema 2. Retenciones y Supuestos

Tema 3. Afiliaciones y Cotizaciones a la Seguridad Social

Tema 4. Contratos y Suspensiones

Tema 5. Prestaciones de la Seguridad Socia

Tema 6. Procedimiento Laboral y Negociación

INSTITUTO SUPERIOR EUROPEO DE BARCELONA

Tema 7. Empresas de Trabajo Temporal (ETT)

Tema 8. Prevención en Riesgos Laborales

Tema 9. Estudio del Caso

MÓDULO 16. Impuesto de Sociedades

Tema 1. Elementos del Impuesto de Sociedades

Tema 2. Previsiones y Correcciones

Tema 3. Gastos no Deducibles de la Base Imponible

Tema 4. Valoración de Elementos Patrimoniales

Tema 5. Operaciones entre Entidades y Personas Vinculadas

Tema 6. Limitación de Deducción de Gastos Financieros

Tema 7. Descubrimiento de Elementos Patrimoniales Ocultos

Tema 8. Compensación Bases Imponibles Negativas

Tema 9. Reducción De Ingresos Procedentes de Activos Intangibles

Tema 10. Tipos de Gravamen

Tema 11. Cuota Íntegra

Tema 12. Bonificaciones en la Cuota

Tema 13. Deducciones para Incentivar la Realización de Ciertas Actividades

Tema 14. Gestión del Impuesto

Tema 15. Retenciones, Ingresos a Cuenta y Pagos Fraccionados

Tema 16. Estudio del Caso

MÓDULO 17. 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



INSTITUTO SUPERIOR EUROPEO DE BARCELONA

Calendario de estudio (18 meses)

PRIMER SEMESTRE — **600 Horas**

Asignaturas	• Planificación y Dirección Estratégica • Introducción a la Contabilidad • Dirección Financiera • Cadena de Suministro • Fiscalidad Mercantil • Impuesto de Sociedades
Competencias Transversales	Conocimiento de la gestión de una empresa en los principales niveles y áreas mediante la planificación estratégica, siendo capaz de interpretar la información contable, analizar los informes financieros y tomar decisiones clave en el ámbito logístico.
Competencias Específicas	• Implantación de estrategias de negocio • Interpretación del balance contable • Planificación financiera • Gestión de mercancías • Conocimiento de procesos fiscales mercantiles • Gestión de los impuestos

SEGUNDO SEMESTRE — 600 Horas

Asignaturas

- Comercio
- Comercio Internacional I
- Comercio Internacional II
- Herramientas de Negociación
- Marketing
- Comercio Electrónico

Competencias Transversales

Conocimiento de la empresa a nivel del departamento de exportación o expansión comercial, estableciendo criterios para detectar oportunidades de mercado en el ámbito internacional y dominio de las herramientas que permitan establecer estrategias de mercadotecnia y ventas online.

Competencias Específicas

- Oportunidades de expansión
- Gestión administrativa del comercio
- Gestión de proyectos internacionales
- Gestión de conflictos, contextualización y resolución
- Técnicas de ventas y estrategias de mercado
- Logística y distribución en el comercio electrónico

INSTITUTO SUPERIOR EUROPEO DE BARCELONA

TERCER SEMESTRE — 600 Horas

Asignaturas

- Coaching
- Practitioner en PNL
- Asesoría Laboral en RRHH
- Gestión de Equipos
- Responsabilidad Social Corporativa

Competencias Transversales

Dominio de herramientas comunicativas que permitan la interacción con todos los grupos de interés a nivel empresarial, colaboradores externos, colaboradores internos, stakeholders, clientes y proveedores

Competencias Específicas

- Habilidades directivas
- Estudio del mapa mental
- Intervención en el proceso de contratación
- Motivación y coordinación de equipos
- Establecimiento de políticas de RSE

Triple Titulación

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

- MBA – Máster en Administración y Dirección de Empresas
- Máster en Comercio Internacional
- ISEB English Program Certificate

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


ISEB Instituto Superior Europeo de Barcelona

CERTIFICA QUE OTORGA EL PRESENTE

DIPLOMA

MBA - MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

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 Heras, Secretaría Académica

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

MBA - MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

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 Alonso García de Vicuña


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 Heras, Secretaría Académica

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 Alonso García 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 Heras, 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 25 de enero de 2019.

LA VICERRECTORA DE ORDENACIÓN ACADÉMICA

Prof. Dra. Dña. Olga Alonso García 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