



Masters Profesionales

Master en Negocios Internacionales + 5 Créditos ECTS



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Master en Negocios Internacionales + 5 Créditos ECTS

1. Sobre INESEM

2. Master en Negocios Internacionales + 5 Créditos ECTS

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico

4. Metodología de Enseñanza

5. ¿Por qué elegir INESEM?

6. Orientación

7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Master en Negocios Internacionales + 5 Créditos ECTS



DURACIÓN	1500
PRECIO	1795 €
CRÉDITOS ECTS	5
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Masters Profesionales

Doble titulación:

- Título Propio Master en Negocios Internacionales expedido por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM). “Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”
- Título Propio Universitario en Logística y Operaciones Internacionales expedido por la Universidad Antonio de Nebrija con 5 créditos ECTS

Resumen

La continua expansión internacional de los negocios necesita a líderes capaces de actuar garantizando el éxito empresarial en el complejo y cambiante mercado global. El Máster en Negocios Internacionales te aporta los conocimientos para desenvolverte profesionalmente en este contexto. Podrás optimizar los costes asociados a la gestión logística, planificar la fiscalidad de la empresa, analizar el riesgo internacional para invertir de la forma más ventajosa. Con INESEM obtendrás una formación de calidad y un aprendizaje multidisciplinar que te facilitará la comprensión de los contenidos para poder ponerlos en práctica en el mercado empresarial.

A quién va dirigido

Este Master en Negocios internacionales está dirigido a estudiantes y titulados de la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas, como Finanzas y Contabilidad, Administración y Dirección de Empresas, Marketing, Derecho, etc. Asimismo, a profesionales que cuenten con años de experiencia laboral que desean adquirir conocimientos para afrontar los procesos de internacionalización de las empresas.

Objetivos

Con el Masters Profesionales **Master en Negocios Internacionales + 5 Créditos ECTS** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer el derecho corporativo internacional.
- Aprender a realizar operaciones de contratación internacional y compra-venta.
- Analizar el riesgo internacional para la toma de decisiones.
- Tratar con las financieras internacionales y aprender los métodos de financiación en el comercio internacional.
- Realizar una adecuada planificación fiscal.
- Optimizar la gestión logística de la empresa.
- Conocer los modelos de negocio online y realizar el marketing estratégico de mercados internacionales.





¿Y, después?

Para qué te prepara

Gracias al Master en Negocios Internacionales estarás capacitado para dirigir y gestionar las operaciones de cualquier empresa. Conocerás el mercado laboral internacional y analizarás los riesgos que cubre tanto el factoring como el forfaiting. Conocerás los métodos de financiación más usados en el mercado internacional. Serás capaz de llevar la fiscalidad, la dirección comercial, la gestión logística y el marketing internacional estratégico.

Salidas Laborales

Con la realización del Master en Negocios Internacionales obtendrás los conocimientos y competencias necesarias para desarrollar tu carrera profesional en departamentos de exportación, oficinas de comercio exterior, instituciones y fundaciones con proyección internacional, departamentos internacionales de empresas internacionales, consultoría y asesoría, etc

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADÉMICO

Master en Negocios Internacionales + 5 Créditos ECTS

Módulo 1. **Dirección estratégica**

Módulo 2. **Contratación internacional empresarial**

Módulo 3. **Análisis y cobertura del riesgo internacional**

Módulo 4. **Modalidades de financiación en el comercio internacional**

Módulo 5. **Fiscalidad internacional**

Módulo 6. **Logística y operaciones internacionales**

Módulo 7. **Marketing estratégico**

Módulo 8. **E-commerce**

Módulo 9. **Habilidades directivas y negociación**

Módulo 10. **Proyecto fin de máster**

Módulo 1. Dirección estratégica

Unidad didáctica 1. Las bases de la dirección estratégica

1. Introducción a la estrategia empresarial
2. Pensamiento estratégico
3. Aspectos esenciales de la estrategia
4. Los tipos de estrategias

Unidad didáctica 2. Proceso de planificación estratégica

1. Visión, misión y valores empresariales
2. Esquema del proceso estratégico
3. Organización y niveles de planificación de la decisión estratégica
4. Las unidades estratégicas de negocio

Unidad didáctica 3. Análisis estratégico de la empresa

1. Concepto y tipología del entorno
2. Análisis del entorno general PEST/EL
3. Análisis del entorno específico
4. Análisis de PORTER
5. Grado de rivalidad existente entre los competidores
6. Amenaza de entrada de nuevos competidores
7. Amenaza de productos sustitutivos
8. Poder de negociación de los clientes
9. Poder de negociación de los proveedores

Unidad didáctica 4. Diagnóstico interno de la empresa

1. El perfil estratégico de la empresa
2. Análisis DAFO
3. Las matrices de cartera de productos como modelos de análisis estratégico
4. Matriz del BCG o de crecimiento-cuota de mercado
5. Matriz General-Electric McKinsey o de posición competitiva-atractivo del sector
6. Matriz ADL o de posición competitiva-madurez del sector

Unidad didáctica 5. La estrategia propuesta

1. Generación de opciones estratégicas
2. Formulación y selección de la estrategia
3. Criterios de elección y evaluación de la estrategia

Unidad didáctica 6. Implantación y control estratégico

1. Puesta en marcha de la estrategia
2. Nuevo diseño organizativo
3. Disponibilidad de recursos
4. Control y evaluación de resultados
5. Inicio de ajustes correctivos
6. Cuadro de mando integral

Módulo 2.

Contratación internacional empresarial

Unidad didáctica 1.

La contratación internacional

1. La contratación internacional
2. Los principios sobre los contratos internacionales
3. Concepto, elementos y clasificación del contrato internacional
4. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL EMPRESARIAL
5. Cumplimiento del contrato
6. Cláusulas contractuales

Unidad didáctica 2.

Determinación del régimen jurídico

1. Introducción
2. Ley aplicable al contrato internacional
3. El Convenio de Roma de y el Reglamento de Roma I
4. La Ley reguladora del contrato internacional al amparo del Reglamento de Roma I
5. Acción de las normas imperativas

Unidad didáctica 3.

Compraventa internacional

1. La compraventa internacional
2. Libertades comunitarias: la libre circulación de mercancías
3. La Lex Mercatoria
4. La Convención de Viena de aplicada a la compraventa internacional
5. Los INCOTERMS

Unidad didáctica 4.

Bienes inmateriales y derecho de la competencia

1. Propiedad industrial
2. Propiedad intelectual
3. Competencia desleal
4. Derecho de defensa de la competencia

Módulo 3.

Análisis y cobertura del riesgo internacional

Unidad didáctica 1.

Mercado de divisas

1. Concepto del mercado de divisas
2. Funcionamiento del mercado de divisas
3. Compraventa de divisas y transacciones con el exterior
4. El tipo de cambio Operaciones al contado y a plazo
5. El tipo de interés

Unidad didáctica 2.

Análisis del riesgo del cambio

1. El riesgo de tipo de cambio
2. El Seguro de cambio
3. Determinación del precio de una opción call y put
4. Modelos de valoración de acciones
5. Futuros
6. Otros instrumentos de cobertura

Unidad didáctica 3.

Análisis del riesgo de interés

1. El riesgo de interés Cobertura: Futuros en tipos de interés Swaps de tipos de interés Otros elementos de cobertura: Caps, Floors, etc
2. Utilización de herramientas informáticas de riesgos de cambio e interés
3. Rentabilidad al vencimiento y volatilidad
4. Estructuras explicativas de la estructura temporal
5. Aplicaciones informáticas sobre operaciones con divisas

Unidad didáctica 4.

Otros riesgos y su cobertura

1. Tipos de riesgo. Riesgo de insolvencia
2. Seguro de crédito a la exportación Riesgos susceptibles de cobertura
3. Contratación del seguro
4. Compañías que operan en el mercado del Seguro de Crédito a la exportación: CESCE
5. Clasificaciones de las pólizas y coberturas
6. Normativa aplicable del seguro de crédito a la exportación

Unidad didáctica 5.

Factoring y forfaiting

1. Factoring
2. Tipos de riesgos que cubre el factoring
3. Diferencias con el seguro a la exportación
4. Forfaiting
5. Tipos de riesgos que cubre el forfaiting
6. Aplicaciones informáticas integrada de riesgos

Módulo 4.

Modalidades de financiación en el comercio internacional

Unidad didáctica 1.

Formas de pago en transacciones internacionales

1. Tipología de los medios de pago
2. Factores influyentes para la elección de la forma de pago
3. Regulación del cheque para pagos internacionales
4. Regulación de transferencias bancarias para pagos internacionales
5. Regulación de las órdenes de pago documentarias
6. Regulación de los créditos documentarios
7. Proceso de gestión de la remesa bancaria

Unidad didáctica 2.

Métodos de financiación en comercio internacional

1. Funcionamiento y estructura del mercado de divisas
2. Créditos para exportaciones e importaciones
3. Elección de divisas para la financiación
4. Seguro de protección ante el riesgo de cambio de divisa

Unidad didáctica 3.

Apoyo financiero para el comercio internacional

1. Organismos públicos de financiación
2. Tipos de desgravaciones por operaciones internacionales
3. Áreas con regímenes fiscales especiales

Módulo 5.

Fiscalidad internacional

Unidad didáctica 1.

Derecho tributario internacional

1. Conceptos fundamentales del Derecho Tributario internacional
2. Fuentes del Derecho tributario internacional
3. Interpretación de los convenios entre países
4. Doble imposición

Unidad didáctica 2.

Elementos fiscales en el comercio internacional

1. Conceptos básicos de fiscalidad internacional
2. Fundamentos de los impuestos

Unidad didáctica 3.

Impuesto sobre el valor añadido (iva) en el comercio exterior

1. Definiciones básicas del IVA
2. Operaciones sujetas a IVA
3. Operaciones intracomunitarias
4. Importaciones
5. Exportaciones
6. Operaciones especiales

Unidad didáctica 4.

Impuestos y regímenes fiscales especiales

1. Impuestos Especiales Tipologías
2. Conceptos generales sobre los impuestos especiales:
3. Comercio exterior e impuestos especiales
4. Régimen fiscal especial de las Islas Canarias, Ceuta y Melilla

Unidad didáctica 5.

Planificación fiscal internacional, lucha contra el fraude y paraísos fiscales

1. Elementos básicos
2. Derecho de la Unión Europea y su incidencia en la planificación fiscal
3. Lucha contra el fraude y los paraísos fiscales
4. Concepto de paraíso fiscal en la legislación española

Unidad didáctica 6.

Medidas antiparaíso

1. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
2. Impuesto sobre el Valor Añadido
3. Impuesto sobre la Renta de No Residentes

Unidad didáctica 7.

Planificación internacional entidades básicas

1. Entidades de personas
2. Entidades holding
3. Entidades de inversión

Unidad didáctica 8.

Intercambio internacional de información fiscal

1. Cláusula de intercambio de información
2. Límites a la obligación de intercambio de información
3. Secreto bancario y societario

Unidad didáctica 9.

Medidas antiabuso

1. Clasificación de las medidas antiabuso
2. Medidas antiabuso generales y específicas

Módulo 6.

Logística y operaciones internacionales

Unidad didáctica 1.

Logística empresarial

1. Introducción a la logística
2. El flujo de bienes y servicios
3. Servicio al cliente y logística
4. Logística, integración y estrategia
5. El sistema logístico
6. Internacionalización de la empresa
7. Optimización de la corriente de bienes y servicios
8. Documentación de la logística

Unidad didáctica 2.

El almacén en la cadena logística

1. El almacén en la cadena logística: Introducción
2. Funciones del almacén
3. Principales áreas del almacén
4. Tipos de almacenes
5. Regímenes de almacenamiento comercial

Unidad didáctica 3.

Aprovisionamiento comercial

1. Logística de aprovisionamiento
2. El proceso de aprovisionamiento
3. Métodos de aprovisionamiento

Unidad didáctica 4.

Las mercancías

1. Las mercancías: características
2. Envasados usuales
3. Selección, clasificación y manipulación de las mercancías

Unidad didáctica 5.

Entrada de mercancías

1. Entrada de la mercancía
2. Etiquetado e identificación de mercancías
3. Tratamiento por rotura o desperfectos de las mercancías

Unidad didáctica 6.

Estructura del almacén

1. Función de almacenaje
2. Métodos de asignación de zonas de almacenaje
3. Separación o clasificación de los paquetes
4. Almacenamiento de productos

Unidad didáctica 7.

Tratamiento de las mercancías para su expedición

1. El tratamiento de las mercancías para su expedición: Introducción
2. Salida de las mercancías
3. El muelle de carga

Unidad didáctica 8.

La carga y el transporte

1. Carga del elemento de transporte: Introducción
2. Métodos de carga en los muelles
3. La carga del vehículo
4. Precintado del vehículo

Unidad didáctica 9.

Sostenimiento básico del almacén

1. Sostenimiento del almacén: Introducción
2. Productos utilizados para la limpieza y desinfección del almacén
3. Limpieza y desinfección del almacén
4. Limpieza y desinfección de equipos y maquinaria utilizados

Unidad didáctica 10.

Elementos e historia del comercio internacional

1. ¿Qué es el Comercio Internacional?
2. Historia del Comercio Internacional
3. Beneficios del Comercio Internacional para las organizaciones
4. Importaciones y exportaciones
5. Actores del Comercio Internacional

Unidad didáctica 11.

Componentes del comercio internacional

1. Tipos de empresas en Comercio Internacional
2. El empresario individual: características y actividad
3. El empresario social: tipos y actividad
4. Las sociedades en el ámbito del Comercio Internacional
5. Funcionamiento y colaboración de sociedades internacionales
6. Sociedades en la Unión Europea

Unidad didáctica 12.

Organizaciones internacionales públicas y privadas

1. Concepto y gestión de los organismos internacionales
2. Naciones Unidas, OMC y otros organismos de gestión del Comercio Internacional
3. Entidades internacionales para la cooperación económica

Unidad didáctica 13.

Regulación del comercio internacional en España

1. Aranceles, aduanas, importación y exportación en España
2. Normativa de la Unión Europea influyente en el Comercio Internacional en España
3. Marco de la política comercial multilateral

Módulo 7.

Marketing estratégico

Unidad didáctica 1.

Introducción al marketing estratégico

1. Procesos de planificación estratégica
2. El papel del marketing en la empresa
3. Análisis de situación y estrategias de marketing
4. La orientación al cliente

Unidad didáctica 2.

La segmentación de mercados

1. Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
2. Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales Requisitos para una segmentación eficaz
3. Las estrategias de cobertura del mercado
4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

Unidad didáctica 3.

Análisis de la demanda y de la estructura competitiva

1. Introducción
2. El análisis de la demanda Concepto, dimensiones y factores condicionantes de la demanda
3. Concepto de cuota de mercado de una marca: determinación y análisis de sus componentes
4. Los modelos explicativos de la selección y del intercambio de la marca
5. Los factores condicionantes del atractivo estructural de un mercado o segmento

Unidad didáctica 4.

Comportamiento del consumidor

1. Factores de influencia en el comportamiento del consumidor
2. El proceso de la cultura
3. Semejanzas y diferencias de los valores culturales
4. Factores sociológicos de consumo
5. El proceso de decisión del consumidor

Unidad didáctica 5.

Posicionamiento

1. Conceptualización del posicionamiento en el mercado
2. Elementos del posicionamiento
3. Estrategias de posicionamiento
4. Fases y mapas de posicionamiento

Unidad didáctica 6.

Reputación corporativa y branding

1. Personalidad y estructura de marca
2. Brand equity o el valor de marca
3. Marcas corporativas y marcas producto
4. La imagen como comunicadora
5. Reputación corporativa

Unidad didáctica 7.

Diseño, ejecución y control del plan de marketing

1. Plan de marketing: concepto, utilidad y horizonte temporal
2. El diseño del plan de marketing: principales etapas
3. La ejecución y control del plan de marketing Tipos de control
4. Desarrollo del plan de marketing

Módulo 8.

E-commerce

Unidad didáctica 1.

Introducción al comercio electrónico

1. Auge del comercio online
2. Tipos de eCommerce
3. Atención al cliente
4. Embudos de conversión
5. Casos de éxito

Unidad didáctica 2.

Principales plataformas

1. Principales plataformas
2. Gestión estratégica
3. Plataformas del código abierto

Unidad didáctica 3.

Diseño

1. Introducción al Diseño Web
2. Accesibilidad
3. Usabilidad
4. Responsive Design
5. Home
6. Categorías
7. Fichas de Producto
8. Carrito de la compra y checkout
9. Principales herramientas

Unidad didáctica 4.

Pasarelas de pago

1. Confianza, privacidad y seguridad
2. Principales formas de pago

Unidad didáctica 5.

Marco legal

1. Ley de Ordenación del Comercio Minorista
2. Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico (LSSI)
3. Reglamento General de Protección de Datos
4. Ley de Consumidores
5. SmartContracts

Módulo 9.

Habilidades directivas y negociación

Unidad didáctica 1.

La comunicación

1. El proceso de comunicación
2. Tipos de comunicación
3. Barreras de la comunicación
4. La comunicación efectiva
5. Aspectos importantes en la interacción con el interlocutor

Unidad didáctica 2.

La comunicación en la empresa

1. Las relaciones en la empresa: humanas y laborales
2. Tratamiento y flujo de la información en la empresa
3. La comunicación interna de la empresa
4. La imagen corporativa e institucional en los procesos de información y comunicación en las organizaciones
5. La comunicación externa de la empresa
6. La relación entre organización y comunicación en la empresa: centralización o descentralización
7. Herramientas de comunicación interna y externa

Unidad didáctica 3.

Relaciones interpersonales

1. La comunicación interpersonal
2. Filtros y Barreras de la Comunicación
3. El conflicto interpersonal
4. Cómo expresar críticas y tipos de escucha activa
5. Obstáculos que se pueden presentar
6. Técnicas para mejorar esta habilidad Social

Unidad didáctica 4.

La negociación

1. Estrategias de negociación
2. Tácticas de negociación
3. Cuestiones prácticas

Unidad didáctica 5.

La figura del sujeto negociador

1. La personalidad del negociador
2. Habilidades del negociador
3. Características del sujeto negociador
4. Clases de negociadores
5. La psicología en la negociación
6. Causas del Estrés Laboral
7. Síntomas del estrés laboral
8. Consecuencias del Estrés Laboral

Unidad didáctica 6.

Habilidades directivas

1. Introducción a las habilidades directivas
2. Liderazgo Habilidad personal y directiva clave
3. Enfoques en la teoría del liderazgo
4. Estilos de liderazgo
5. El papel del líder

Unidad didáctica 7.

Habilidades sociales en la gestión de grupos

1. Introducción a las habilidades sociales
2. Asertividad
3. Empatía
4. Escucha activa
5. Autoestima

Unidad didáctica 8.

Motivación del entorno laboral

1. La motivación en el entorno laboral
2. Teorías sobre la motivación laboral
3. El líder motivador
4. La satisfacción laboral

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Comunidad

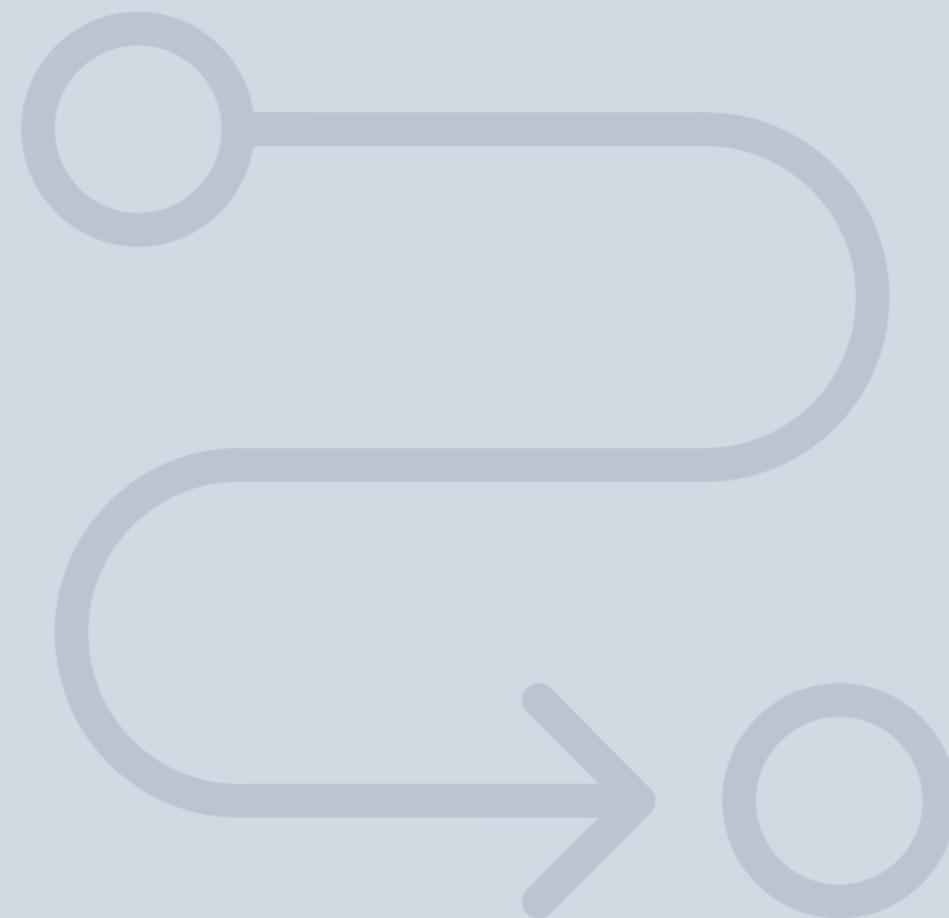
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

Beca desempleo

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

Beca emprende

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

Beca alumnos

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Masters Profesionales

Master en Negocios Internacionales + 5 Créditos ECTS

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.
Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.