**DIPLOMADO DE ALTA DIRECCIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL**

**Destinatarios:** Emprendedores, Profesionales y empresarios PYME, estudiantes y toda persona interesada en conocer el funcionamiento del comercio internacional.

**Objetivos:**

**Objetivo General**

* Brindar un enfoque integral, sobre los negocios internacionales con un criterio de estrategia en las actividades de las empresas y/o organismos que, dirigen flujos de bienes y servicios al complejo ámbito internacional.

**Objetivos Operacionales**

* Analizar y comprender la importancia de una adecuada técnica y desarrollo de habilidades para actuar en los mercados internacionales.
* Analizar los diferentes aspectos y herramientas que, se deben analizar en un enfoque de proyección internacional empresaria.
* Comprender la necesidad de concebir una estrategia de posicionamiento y comercialización en los mercados externos
* Conocer las distintas modalidades o “estrategias” que asumen los actores para actual en el terreno internacional.
* Brindar un acercamiento práctico a diferentes mercados, a fin de guiar a las empresas a lograr una presencia en el exterior
* Conocer los elementos operativos y normas vigentes, sobre las regulaciones bancarias y cambiarias que afectan el sector de comercio exterior.

**Lugar en donde se llevará a cabo:**

Campus de la UNVM

**Costo:** Inscripción $150

Cuota mensual: $180

**Duración:**

La duración del Diplomado será de 8 meses de cursado, con evaluación final.

Las clases se desarrollaran los días viernes de 18 a 22 hs. Las clases comienzan el día sábado 10 de mayo.

**Exigencias que deben cumplimentar los alumnos durante el curso**

Asistencia al 80% de las Clases, Aprobar el Trabajo Final

**Metodología de la enseñanza y forma de evaluación:**

Será esencialmente participativa. Se combinarán armónicamente las partes expositivas teóricas, con diálogos, trabajos grupales y presentación de casos. Experiencias empresariales y visita a fábricas. Está previsto, un examen final integrador.

**Inserción:** Se prevé la gestión del Reconocimiento como curso de postgrado, para aquellos alumnos que tengan título de grado al momento de la inscripción y cumplimenten los requisitos exigidos.

|  |
| --- |
| **Módulos** |
| **Módulo I** : Marketing Internacional  |
| **Módulo II** Exportación de servicios.  |
| **Módulo III** Negociación Cultural.  |
| **Módulo IV** Como exportar a Brasil - Ricardo Farias |
| **Módulo V** Experiencias empresariales y profesionales en los viajes de negocios internacionales |
| **Módulo VI** Transporte y distribución física de la mercadería.  |
| **Módulo VII** Banco - Aspectos financieros y mercado cambiario. Normas vigentes |
| **Módulo VIII** Internacionalización empresaria y el Mkt. Global.  |
| **Módulo IX** INTERNET y Comercio Exterior |
| **Módulo X** Asociatividad exportadora  |
| **Módulo XI** Como exportar a los EEUU |
|  **Módulo XII** Herramientas de promoción comercial – Alejandra Nazar |
| **PRACTICA PROFESIONALIZANTE** |
| **Módulo XIII** Aspectos jurídicos aduaneros del Comercio Internacional |
| **PRACTICA PROFESINALIZANTE** |
| **Módulo XIV** Política y estrategias de negocios  |
| Tutorías trabajo final de alumnos  |