

Master

Comercio Exterior y Negocios Internacionales con la UE

EBES Escuela Business España

EBES

MBA, Máster y Postgrado

Paseo de las Delicias 1

Sevilla 41001 | Sevilla (España)

(+34) 954 563 014

admisiones@ebes.es

ACOCEX.

ASOCIACIÓN
ESPAÑOLA DE
PROFESIONALES
DE COMERCIO
EXTERIOR



ACOCEX.

ASOCIACIÓN
ESPAÑOLA DE
PROFESIONALES
DE COMERCIO
EXTERIOR



Universidad
Isabel I

IPCHILE

INSTITUTO PROFESIONAL DE CHILE



ICEEX

EXCELENCIA EDUCATIVA

CENTRO CERTIFICADO N° 202152

INFORMACION

- Pag. 3 ¿Quienes Somos?
- Pág. 4 Programa
- Pág. 6 Información y Matrícula
- Pág. 7 Becas Europa
- Pág. 7 Titulación y Expedición
- Pág. 7 Destinatarios
- Pág. 7 Metodología

¿QUIENES SOMOS?

EBES es una escuela de negocios con nº14059 del Registro de Entidades de Enseñanzas del Gobierno de España. Acreditada por ICEEX con el sello de Entidad Certificadora Internacional, que acredita la Excelencia y Calidad de las enseñanzas impartidas.

Además recientemente la Universidad Isabel I de Castilla certifica la formación de la Escuela de Negocios **EBES** Escuela Business España

En **EBES** Escuela Business España los estudiantes adquieren conocimientos y se relacionan en un campus virtual que gracias a las nuevas tecnologías se convierte en la mejor herramienta posible de aprendizaje internacional.

El método constructivista de aprendizaje donde el estudiante participa en actividades de tipo práctico, es el empleado en las diferentes estructuras de alta formación. Casos reales de tipo empresarial que manifiestan la practicidad de lo aprendido y su adecuación al mundo actual.

Con estudiantes en más de 20 países, ellos son realmente los verdades protagonistas de una Institución Internacional que se siente orgulloso de ellos.

PROGRAMA

Módulo Trimestral

Introducción al comercio internacional y la economía internacional

1. Indicadores básicos del mercado internacional.
2. El comercio mundial.
3. Operaciones en el comercio internacional.
4. Plan de explotación y gestión del comercio internacional.
5. Ejercicio práctico: Preselección de mercados internacional. Análisis país, Detección de barreras técnicas, logísticas, aduaneras, fiscales, medioambientales, sanitarias, calidad técnica oficial, legales, otras y simulación del proceso de envío de un producto.
6. Adaptación a la terminología técnica en inglés.

Gestión del comercio internacional

1. Bases operativas del comercio internacional. Organismos internacionales.
2. Modalidades operativas para acceder a mercados exteriores.
3. Condiciones de entrega. Incoterms, Orgalimes, Linerterms y Fosfa.
4. Gestión aduanera y fiscal.

Gestión de los medios bancarios, gestión de los riesgos, Apoyo Institucional internacional.

1. Control de cambios, mercados de divisas. Medios de cobro y pago y productos para financiar operaciones internacionales.
2. Seguros y riesgo país. Seguridad en los envíos. Seguridad ante el impago o el pago.
3. Factores jurídicos. Riesgo jurídico: contratos tipo y formas de resolución de conflictos.

4. Instrumentos de apoyo a la exportación española.

Módulo Trimestral

Marketing y ventas internacionales

1. Marketing internacional.
2. Decisión de exportar: investigación, segmentación y selección de mercados exteriores.
3. El producto. Factores de diferenciación en los mercados exteriores.
4. La competencia en entornos globalizados.
5. Diferenciación y posicionamiento.
6. Tráfico, transporte, distribución, logística y packing.
7. Calidad y normalización como necesidad para la actividad internacional.
8. Offshoring.

Comunicación internacional y Plan de Acción

1. Publicidad y promoción.
2. Técnicas de negociación comercial.
3. Plan de marketing internacional.

Gestión de los recursos

1. Gestión del coste/precio de las operaciones de comercio internacional.
 2. Gestión de proveedores y subcontratación.
 3. Planificación de los recursos (costes, tiempo, alcance, producto/personas, riesgo).
 4. Factores socioculturales (comunicación inter cultural, normas de protocolo y resolución de conflictos).
- Negociación Internacional.
Gestión de equipos internacionales.

Modulo Trimestral

Expansión Internacional y gestión de redes

Gestión de coste/precio de las operaciones de comercio internacional

Gestión de proveedores y subcontratación

Planificación de los recursos (coste, tiempo, alcance, producto, personal, riesgo)

Factores socioculturales

Gestión de equipos internacionales

Estrategia. Tecnología e I+D+I en proyectos internacionales

El mercado digitalizado

La empresa en desarrollo

Expansión de cuentas: El Gobierno Corporativo de las Tecnologías de la Información

Nuevos perfiles. Responsable Corporativo de Iniciativas Digitales

Peligros de la Digitalización: protección de la información comercial

Futuras oportunidades para potenciar la digitalización de los negocios

Talleres internacionales sectorial

Módulos tratados en streaming sesiones de una hora

Protocolo de negocios, negociación y operativa por zonas geográficas

Modulo Especial: Gestión del proyecto

INFORMACION Y MATRICULA

Presentación de documentación

- Complete el formulario online <http://ebes.es/solicitud-de-admision-online/>
- Curriculum vitae actualizado (Hoja de vida)
- Copia de documento de identidad o pasaporte
- Copia de titulación académica
- Cualquier otro documento acreditativo que pueda ser valorado positivamente en el proceso de admisión / beca

Proceso de inscripción

- Valoración curricular de la documentación presentada
- Respuesta oficial en 24 a 72 horas posteriores
- Confirmación de admisión realizando el pago de las tasas y matrícula dentro del plazo fijado


BECAS Y FACILIDADES DE PAGO

Las **BECAS** de **EBES** se crean con la intención de facilitar el libre acceso a la alta formación, a la preparación y a la especialización. Se posibilita el pago de parte de la matrícula como ayuda al estudio para que nuestro estudiante pueda acceder a una formación de excelencia y de calidad

Dichas **BECAS** puede comprender desde el 20%, un 40%, un 60% y un 80% del precio inicial de matrícula fijado

Puedes solicitar tu **BECA** a tu asesor de matriculaciones o escribiendo directamente a admisiones@ebes.es

Te daremos respuesta junto con la respuesta oficial en el plazo fijado

* Puedes realizar el pago mediante pago directo o bien diferido (en cuotas) tu asesor te ayudará con el trámite. Los pagos se realizan directamente a nuestra cuentas bancarias o bien con tarjeta a través de  **PayPal**

Aceptamos Bitcoin. El índice aplicado al cambio es el que figura en la página de realtimebitcoin.info



FICHA DEL Máster

Duración: 12 meses / 1500 horas / 60ECTS Convocatoria:

Pregunte a su asesor

Campus virtual 24/365

100% Online

Tutor personalizado

Titulación

La titulación obtenida será_

MASTER IN BUSINESS ADMINISTRATION EXECUTIVE, título propio con la Apostilla de la Haya expedido por EBES Escuela de Business España y ACOCEX con la certificación ICEEX + Certificación de la Universidad Isabel I de Castilla

La titulación le será enviada a su domicilio

ACOCEX es la única estructura en España que acredita mediante ITP la certificación sobre Comercio Exterior

*Los costes de expedición no están incluidos

Destinatarios

Esta dirigido a titulados universitarios con o sin experiencia, emprendedores y profesionales que tengan interés en desarrollar capacidades y habilidades propias de un consultor externo o interno en negocios internacionales. Podrán optar a la matriculación los Profesionales, que no estando en posesión de una titulación universitaria acrediten 2 años de experiencia relacionada preferentemente en el área internacional, Operadores bancarios, logísticos, de aseguradoras, consultoría, asesorías, Administración o departamentos de comercio exterior

Requisitos

Es necesario tener titulación universitaria, o ser estudiante de último año de universidad y/o experiencia profesional demostrable en cualquier ámbito tanto nacional como internacional.

Consulte con nuestros asesores de matriculaciones o escriba a admisiones@ebes.es

Instituciones y Centro Colaboradores

ACOCEX

Asociación Española de Profesionales de Comercio Exterior

INFEBEX

Federación Internacional para la Promoción y el Desarrollo de Negocios de Comercio Exterior

Una vez culminado este máster el alumno tendrá la opción de automáticamente poder solicitar una plaza para la convocatoria que ACOCEX informará en su web, para acceder a cualquiera de las certificaciones profesionales de nivel

Básico siguientes:

- ITP Administración, secretariado y Gestión Internacional.
- ITP Trafico, transporte y logística Internacional.
- ITP Negociación Internacional.
- ITP Ámbito legal Internacional.
- ITP Administración y Aduanas Internacional.
- ITP Financiación y Banca Internacional.
- ITP Licitaciones internacionales Internacional.
- ITP Investigación, planificación y desarrollo de mercados internacionales.
- ITP Redes y negocio digital Internacional.
- ITP Promoción, comunicación y visualización.
- ITP Emprendimiento Internacional.
- ITP Implantación en el Exterior.

El alumno contará con una matrícula ITP básica gratuita. Quiere decirse, que si el alumno, opta por hacer el examen de una sola ITP tras tener aprobado el Máster, solo deberá solicitar plaza para realizarlo (formato online) y presentar el proyecto que lleva, en la fecha tope estipulada.

El alumno también dispondrá de 2 meses de acceso gratuito al programa de **ACOCEX RESPONDE**

Metodología

El título propio está planificado y desarrollado de forma online lo que comporta una estructura capaz de resolver aspectos relacionados con el control, seguimiento y evaluación del proceso de formación y aprendizaje.

Los diferentes módulos tendrán un soporte online que permitirán al alumno en cualquier momento y desde cualquier lugar acceder a la información y material propuesto de forma sincrónica y asincrónica.

Tutor personalizado durante el master.

Campus virtual 24/365

Para iniciar sus estudios necesitará un PC de sobremesa o un portátil con acceso a Internet y un navegador que le será recomendado junto con una conexión a Internet de calidad.

Podrá encontrar los recursos organizados en diferentes áreas donde los estudiantes hallarán todo lo necesario para conseguir llegar al objetivo marcado para cada tarea:

- Cronogramas: organización de sus estudios.
- Materiales y contenidos didácticos.
- Trabajos colaborativos, tales como foros y blogs.
- Vídeos de interés y sesiones en diferido.

Calificación tanto de las tareas, como de los ejercicios y test de autoevaluación o el trabajo fin de Máster en el caso particular.

 [www.http://ebes.es/](http://ebes.es/)



Telma Barría

Estudiante de Máster, Colombia

Ha supuesto para mí un gran crecimiento personal y profesional. Durante el curso tuve que realizar un gran esfuerzo de superación personal. El Máster me aportó conocimientos muy valiosos actualmente, contactos y me abrió puertas a nivel profesional. Me ayudó a discernir y a identificar los errores .

Recomiendo totalmente este máster que ofrece una relación calidad/precio espectacular. Hay que tener la mente muy abierta para absorber al máximo los conocimientos y aprender de la experiencia de los doctores.

Contacta con nosotros

Departamento de Admisiones

Email admisiones@ebes.es

Website <http://ebes.es/master-en-comercio-exterior-y-negocios-internacionales-con-europa/>

Departamento de Estudiantes Internacionales

Email estudiantes.internacionales@ebes.es

Teléfono +34 954 563 014

Whatsapp +34 693 536 551



<https://es-es.facebook.com/EbesEscuela/>



<https://plus.google.com/+EBESesEUROPA>



@ebesformacion



<https://www.youtube.com/user/maestriasONLINE>



+34 693 536 551



ebescalidad

EBES
Escuela Business España

MBA, Máster y Postgrado, Alta Formación Online

EBES BUSINESS ESPAÑA

Paseo de las Delicias, 1 41001 Sevilla - España