

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIO INTERNACIONAL

La globalización ha dado lugar a mercados cada vez más segmentados y competitivos, por lo que la internacionalización de las empresas y su asentamiento en mercados extranjeros es clave a la hora de expandir el negocio; por ende, el proceso de apertura del mercado peruano, las presiones competitivas y la necesidad de expandir las ventas, hacen necesario que la empresa cuente con personal que domine los procedimientos prácticos y teóricos del comercio exterior.

OBJETIVOS

- Desarrollar habilidades, y brindar conocimientos prácticos y teóricos sobre el comercio internacional para gestionar y ejecutar operaciones vinculadas comercialmente a mercados del exterior.
- Realizar una gestión integral de las operaciones de comercio internacional, así como el desarrollo de relaciones comerciales en un contexto global.

DIRIGIDO A:

- Ejecutivos, analistas de mercado, asistentes de gerencia, de comercio, de exportaciones e importaciones, compras y logística, jefes de exportaciones, importaciones, entre otros ejecutivos interesados en el desarrollo de la gestión del Comercio Internacional.
- Empresarios exportadores e importadores de pequeñas y medianas empresas que busquen incorporar a sus negocios, herramientas y buenas prácticas en la gestión del comercio exterior

METODOLOGÍA

- La metodología será teórica - práctica, con participación activa de los asistentes. Se realizarán ejercicios prácticos, para que, en conjunto y bajo la dirección permanente del expositor, se analicen casos que ilustran las técnicas y conceptos planteados en este diplomado.

DURACIÓN

- 120 horas

TEMARIO

- 1. Globalización del Comercio Internacional** **09 horas**
 - Introducción y terminología al Comercio Internacional
 - Proceso de Importación y Exportación
 - Herramientas de Promoción del Estado
 - El entorno mundial, latinoamericano, y local
 - La globalización y su impacto en las empresas
 - El proceso de internacionalización de la empresa
 - Los TLC y los Organismos Internacionales
- 2. Marco legal y acuerdos comerciales internacionales** **15 horas**
 - Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías
 - Terminología usada frecuentemente en Acuerdos Comerciales.
 - Acuerdos Comerciales Internacionales y Preferencias arancelarias.
 - Modelos de contratos, en el comercio internacional
 - Marco de los tratados de libre comercio, firmados por el Perú
- 3. Técnicas de negociación internacional** **15 horas**
 - Marco general de la negociación
 - Marco cultural en la negociación internacional
 - Tipos de negociaciones empresariales internacionales

- 4. Identificación de mercados en el exterior 15 horas**
- La oferta exportable
 - La demanda Internacional
 - La investigación de mercados internacionales
 - El sistema de inteligencia comercial para exportar
 - Selección de mercados objetivo
- 5. Marketing y comercio electrónico internacional 18 horas**
- Visión del mercado internacional y estrategias de marketing Internacional
 - El marketing mix, para los mercados del exterior
 - Política de distribución y franquicias
 - Política de precios en el comercio internacional
 - Promoción, ferias y misiones en el exterior
 - Internet en el comercio internacional
 - E-marketing y comercio electrónico
 - La organización de la empresa para la exportación
 - Comercio Electrónico
 - El plan de marketing internacional
- 6. Procedimientos aduaneros y gestión logística 18 horas**
- Operatividad aduanera
 - El PDB y recuperación del IGV
 - El Drawback
 - Incoterms
 - Transporte y Seguros Internacionales.
 - Medios de pago internacional
 - Gestión y Regímenes aduaneros. Instituciones que intervienen.
 - Documentación y trámites del comercio internacional.
- 7. Operaciones financieras para el Comercio Exterior 15 horas**
- Costeo de exportación
 - Fuentes de financiamiento para la exportación
 - Tipos de financiamiento para la exportación
 - Costos del financiamiento
 - Formas y medio de pago en el comercio exterior
 - Procesos para la obtención del financiamiento
- 8. Desarrollo y competitividad de la oferta exportable –trabajo final 15 horas**
- Globalización y competitividad
 - Desarrollo de productos para la exportación
 - Los costos y precios para la exportación
 - Estrategia de distribución y promoción internacional
 - La organización para la exportación
 - Plan de Exportación

INCLUYE

- Pioner con material didáctico
 - Coffee break
 - Diploma a nombre de la Cámara de Comercio de Lima
- ❖ LA FRECUENCIA DEL DIPLOMADO ESTARÁ EN FUNCIÓN A LA PROGRAMACIÓN VIGENTE.
❖ CONSULTAR POR NUESTRAS FACILIDADES DE PAGO.

- ❖ DESCUENTO POR CONVENIO A TARJETAHABIENTES DEL BBVA CONTINENTAL Y BANCO FALABELLA. (Los descuentos no son acumulables)
- ❖ CABE INDICAR QUE EL INICIO DE LOS DIPLOMADOS DEPENDERÁ DEL NÚMERO DE INSCRITOS.