



POSTGRADO NEGOCIOS INTERNACIONALES

Ofrecido por



POSTGRADO NEGOCIOS INTERNACIONALES

La “globalización” y las tendencias al libre comercio internacional, invitan a las empresas a competir en mercados internacionales. La firma de tratados de libre comercio conduce a El Salvador, los países centroamericanos, y por ende a sus empresas y gerentes, a enfrentar nuevas oportunidades y amenazas. El reto empresarial es conocer las demandas de los bienes y servicios en los mercados, conocer los diferentes nichos y tener capacidad para cubrirlos, perseverar ante los inconvenientes y sacar provecho de las posibilidades de los tratados.



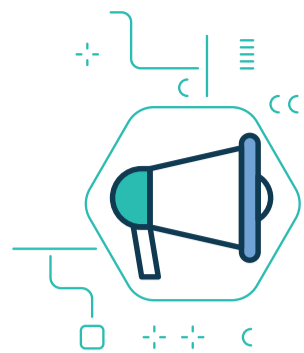
100% Impartido por
catedráticos
internacionales.



El participante que complete satisfactoriamente el programa, recibirá dos diplomas, uno de ellos extendido por el ISEADE, y el otro por la Universidad Anáhuac, México.

ISEADE  **FEPADE**
ESCUELA DE NEGOCIOS



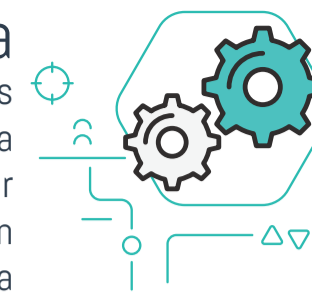


Los cursos están orientados a:

- »Empresarios que deseen obtener un enfoque integral sobre la Admón. de Negocios en el ámbito internacional y busquen extender sus operaciones en el exterior.
- »Gerentes de Compañías Multinacionales que quieran ahondar en los conceptos de Dirección de Empresas en el ámbito de globalización.
- »Profesionales que deseen conocer sobre la forma en que se realizan negocios internacionales.

Metodología

El contenido de los cursos se desarrollará en los seis módulos descritos a continuación, cada uno de los cuales tendrá una duración de 30 horas. Debido a que todos ellos serán ofrecidos por profesores visitantes, se impartirán en modalidad intensiva, en jornadas de 4 horas diarias de lunes a viernes y cerrando el día sábado con una jornada de 8 horas .



MÓDULO 1:

Administración Global de Operaciones

Facilitador: Antonio Alejandro Arriaga Martínez Ph.D.

- »Doctor en Ciencias Administrativas, Tecnológico de Monterrey EGADE
- »Maestría en Administración con especialidad en Estrategia. Tecnológico de Monterrey
- »Maestría en Ingeniería con especialidad en Calidad y Productividad, Tec. de Mty
- »Ingeniería Industrial y de Sistemas.

Del 23 al 28 de julio del 2018

- Estrategia de operaciones globales
- Productividad
- Localización de centros de distribución
- Localización de centros de fabricación
- Toma de decisiones.

MÓDULO 2:

Administración de Finanzas Internacionales

Facilitadora: Sara María Trigos Landa

- »Maestría en Economía y Negocios, Universidad Anáhuac de Xalapa
- »Licenciatura en Administración de Empresas, Universidad Veracruzana
- »Catedrático de Finanzas Internacionales.

Del 1 al 6 de octubre del 2018

- Significado de las relaciones financieras internacionales de las empresas
- Sistema Monetario Internacional
- Instituciones financieras internacionales
- Sistema financiero internacional.

MÓDULO 3:

Admón. de Compras Internacionales

Facilitador: Semei Castillo

- »Maestría en Admón. de Negocios, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, ITESM
- »Director de Sistemas Administrativos en Calidad Profesional, México
- »Profesor de Administración de Compras Internacionales en la Universidad Anáhuac del Sur.

Del 5 al 10 de noviembre del 2018

- La función de la Administración de Compras Internacionales
- Departamento de Compras Internacionales
- Compras de importación
- Beneficios de los tratados de libre comercio en las Compras Internacionales
- Términos Internacionales de compra y formas de pago.

MÓDULO 4:

Culturas, Globalización y Mercados Internacionales

Facilitadora: Latife Elizabeth Ordóñez

- »Doctora en Relaciones Internacionales
- »Catedrática Investigadora UNAM
- »Conferencista y analista internacional.

Del 11 al 16 de febrero del 2019

- ¿Hacia un nuevo orden o desorden internacional?
- Regionalismo, integración y mercados internacionales
- Política, sociedad y cultura en un mundo globalizado.

MÓDULO 5:

Administración de Ventas Internacionales

Facilitador: Rogelio Castillo Aguilera Ph.D

- »Doctor en Administración, Universidad Anáhuac del Sur, México
- »Maestría en Administración de la Construcción
- »Instituto Tecnológico de la Construcción.

Del 11 al 16 de marzo del 2019

- Globalización de los negocios internacionales
- Economía de los negocios internacionales
- Investigación de mercados para la mercadotecnia internacional
- Planificación de mercadotecnia internacional.

MÓDULO 6:

Alianzas Estratégicas Globales

Facilitador: Ward Roofthoofth Ph.D.

- »Maestría en Administración de Empresas por la Universidad de Amberes
- »Doctor en Administración de Empresas de la Universidad de Albuquerque
- »Consultor independiente de la empresa ERI-X, Amberes y de las Naciones Unidas
- »Catedrático de Alianzas Estratégicas Globales de la Universidad Anáhuac del Sur.

Del 13 al 18 de mayo del 2019

- Entrada en un mercado extranjero - ventajas y desventajas
- Tipos de Alianzas Estratégicas
- Seleccionar un socio
- Negociar una Alianza Estratégica
- El plan de Marketing internacional en una Alianza Estratégica.

PROCESO DE INSCRIPCIÓN

Inversión

\$2,000 dividido en 10 cuotas de

\$200.

Lugar

INSTALACIONES DE ISEADE

Calle El Pedregal y calle de acceso a Escuela Militar.

Antiguo Cuscatlán, La Libertad.

1

Concertar cita.

Puede programarse en horario:

Lunes a viernes de 9:45 a.m.-12:00 m.
y 2:00 p.m.-6:00 p.m.

Sábado de 8:00 a.m. - 11:30 a.m.

2

Asistir a la entrevista.

Y llevar la siguiente documentación:

- Usuario en línea completo.
- Fotocopia de DUI y NIT
- Fotocopia de Título Universitario.

3

Cancelar la primera mensualidad.

El día de su entrevista debe hacer efectivo el pago de la primera mensualidad para concretar inscripción.

Horario de Clase

1 Semana Intensiva al mes de
lunes a viernes de 5:00 p.m. a 9:30 p.m.
y sábado de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.

Contacto

Tel. 2212-1734 / 2212-1732 / 2212-1728

Website: www.iseade.edu.sv

E-mail: contacto@iseade.edu.sv

