



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



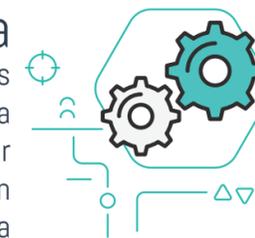


Los cursos están orientados a:

- »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

