



Postgrado en
Negocios Internacionales

MODALIDAD SEMIPRESENCIAL

IMPARTIDO POR ISEADE, EL SALVADOR EN ALIANZA CON LA UNIVERSIDAD ANÁHUAC, MÉXICO.

Descripción general **del programa**

Hoy en día es necesario dotar al gerente de herramientas de administración internacional para que conozca los mercados extranjeros y la forma de hacer alianzas estratégicas globales.

El reto empresarial es conocer las demandas de los bienes y servicios en los mercados internacionales, conocer los diferentes nichos y tener capacidad para cubrirlos, perseverar ante los inconvenientes y sacar provecho de las posibilidades de los acuerdos comerciales.

Tomando en cuenta esta necesidad se ha diseñado este programa, que comprende aspectos claves en: los procesos de venta, compras, distribución, elaboración de proyectos y administración de recursos desarrollados en el ámbito internacional.

Objetivo **General:**

Que los participantes fortalezcan conocimientos y habilidades necesarias para la administración de los procesos claves de empresas que operan a nivel internacional, la toma de decisiones estratégicas y la exitosa penetración en mercados internacionales.

Dirigido **a:**

Profesionales que deseen prepararse para procesos de expansión internacional de las empresas en las que laboran o que deseen conocer sobre Negocios Internacionales.



Metodología del programa:



El proceso de enseñanza-aprendizaje comprenderá talleres, estudio de casos, videos, ejercicios sobre experiencia profesional y discusiones temáticas. Cada catedrático desarrollará los sistemas de evaluación de participantes del módulo correspondiente, diseñará estrategias de enseñanza-aprendizaje, lecturas y tareas para evaluar a los estudiantes.

Modalidad semipresencial:



Clases presenciales.

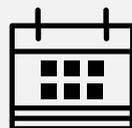


Clases sincrónicas en línea por ZOOM.



Fecha de inicio

24 DE FEBRERO 2025



Meses a ser impartido

FEBRERO 2025 A
DICIEMBRE 2025



Duración 11 meses

180 HORAS



Graduación
presencial y cóctel
en el mes de febrero 2026

(Sujeto a cambios por
motivos de fuerza mayor)



REQUISITOS DE INGRESO:

Poseer título universitario de cualquier carrera.



HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS:

- Zoom.
- Aula Virtual de ISEADE

RECONOCIMIENTOS



- Diploma físico de ISEADE-FEPADE.
- E-Diploma de ISEADE-FEPADE con Código Seguro de Verificación (CSV).
- Diploma físico emitido por la Universidad Anáhuac, Mexico.

MÓDULO 1

CULTURAS, GLOBALIZACIÓN Y MERCADOS INTERNACIONALES (SEMIPRESENCIAL)



Fechas y horarios de clases:

Febrero: 24, 25, 26, 27 y 28 de 6:30 pm a 9:30 pm (presencial)

Sáb. 1 marzo de 9:00 am a 12:00 m y de 2:00 pm a 5:00 pm (presencial)

Marzo: 7 de 6:30 pm a 9:30 pm (online)

Sáb. 8 marzo de 9:00 am a 12:00 m y de 2:00 pm a 5:00 pm (online)

Descripción:

• Ante la expansión del comercio, las finanzas y los negocios internacionales en el contexto de una economía cada vez más globalizada y la constante evolución de los mercados regionales, el desarrollo de dicha actividad no sólo depende de la ubicación geopolítica de cada país o de su configuración económica, sino muy especialmente de la capacidad profesional de sus negociadores.

Principales temas a abordar:

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

LATIFE ORDÓÑEZ / MÉXICO



Consultora en Política Internacional, Estudios Latinoamericanos y Globales.

Catedrática Investigadora UNAM.

Conferencista y analista internacional.

Doctora en Relaciones Internacionales, Universidad Nacional Autónoma de México.

Maestría en Relaciones Internacionales, Universidad Nacional Autónoma de México.

MÓDULO 2

ADMINISTRACIÓN DE VENTAS INTERNACIONALES (SEMIPRESENCIAL)



Fechas y horarios de clases:

Abril: 21, 22, 23, 24, 25 de 6:30 pm a 9:30 pm (presencial)

Sáb. 26 abril de 9:00 am a 12:00 m y de 2:00 pm a 5:00 pm (presencial)

Mayo: 2 de 6:30 pm a 9:30 pm (online)

Sáb. 3 mayo de 9:00 am a 12:00 m y de 2:00 pm a 5:00 pm (online)

Descripción:

• El módulo brinda herramientas para la toma de decisiones adecuadas, relacionadas con la publicidad, promoción de ventas y planes estratégicos de venta en el ámbito internacional.

Principales temas a abordar:

- Globalización y Economía de los negocios internacionales.
- Investigación de mercados para la mercadotecnia internacional.
- Planificación de mercadotecnia internacional.
- Administración de ventas internacionales.
- Técnicas de negociación internacional.

ROGELIO CASTILLO / MÉXICO



CEO de Intercompetitividad Empresarial.

Consultor Certificado por: Harvard ManageMentor Plus, BID, la agencia de cooperación JICA.

Doctor en Administración, Universidad Anáhuac.

Maestría en Administración de la Construcción, Instituto Tecnológico de la Construcción.

Autor de nueve libros de negocios, crowdfunding y gobierno corporativo.

MÓDULO 3

ALIANZAS ESTRATÉGICAS **Globales** (ONLINE SINCRÓNICO)



Fechas y horarios de clases:

Mayo: 26, 27, 28, 29, 30 de 6:30 pm a 9:30 pm (online)

Sáb. 31 de mayo de 9:00 am a 12:00 m y de 2:00 pm a 5:00 pm (online)

Junio: 6 de 6:30 pm a 9:30 pm (online)

Sáb. 7 junio de 9:00 am a 12:00 m y de 2:00 pm a 5:00 pm (online)

Descripción:

• La entrada en mercados extranjeros, así como el funcionamiento comercial exitoso de unidades extranjeras requieren un enfoque específico para la negociación, la definición de objetivos, de la estrategia marketing, de las tácticas empleadas, y de la organización comercial. La Alianza Estratégica es frecuentemente la mejor manera para llevar a cabo tal proyecto.

Principales temas a abordar:

- Entender que es una Alianza Estratégica.
- Apreciar sus ventajas en la internacionalización de una empresa.
- Conocer los procedimientos requeridos.

MARCO BARRADAS / MÉXICO



Profesor-Investigador del Centro de Alta Dirección en Economía y Negocios (CADEN) en la Universidad Anáhuac.

Doctor en Administración y Dirección de Empresas, Universidad de Cantabria, España.
Executive MBA, IPADE, México.

Experto DOCDEX de la International Chamber of Commerce (ICC), París e integrante del ICC.
Accredited Speakers' Bureau sobre Incoterms®.

MÓDULO 4

ADMINISTRACIÓN GLOBAL DE OPERACIONES (ONLINE SINCRÓNICO)



Fechas y horarios de clases:

Agosto: 25, 26, 27, 28, 29 de 6:30 pm a 9:30 pm (online)

Sáb. 30 de agosto de 9:00 am a 12:00 m y de 2:00 pm a 5:00 pm (online)

Septiembre: 5 de 6:30 pm a 9:30 pm (online)

Sáb. 6 septiembre de 9:00 am a 12:00 m y de 2:00 pm a 5:00 pm (online)

Descripción:

• La asignatura consiste en una revisión de temas para la mejora de las operaciones tanto de organizaciones de manufactura como de servicios. Está enfocada en la necesidad de ser competitivos en un escenario global y donde cada dólar que se pueda ahorrar, puede ser significativo en la permanencia de la empresa en el mercado.

Principales temas a abordar:

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

ANTONIO ARRIAGA / MÉXICO

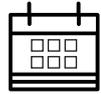


Investigador de la Universidad Anáhuac México Sur

Facultad de Ingeniería. 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, Tecnológico de Monterrey. Ingeniería Industrial y de Sistemas.

MÓDULO 5

ADMINISTRACIÓN DE FINANZAS INTERNACIONALES (SEMIPRESENCIAL)



Fechas y horarios de clases:

Octubre: 13, 14, 15, 16, 17 de 6:30 pm a 9:30 pm (presencial)

Sáb. 18 de octubre de 9:00 am a 12:00 m y de 2:00 pm a 5:00 pm (presencial)

Octubre: 24 de 6:30 pm a 9:30 pm (online)

Sáb. 25 octubre de 9:00 am a 12:00 m y de 2:00 pm a 5:00 pm (online)

Descripción:

- Estudiar los problemas confrontados por los gerentes financieros que realizan operaciones internacionales, analizar los mercados de capitales y monedas internacionales y evaluar las políticas de riesgo ante variaciones en el régimen cambiario.

Principales temas a abordar:

- Decidir la manera en que los eventos internacionales afectarán a una empresa y cuáles son los pasos que pueden tomarse.
- Anticipar eventos (variaciones en tipos de cambios, en tasas de interés, tasas de inflación y valoración de activos) y tomar decisiones rentables.

SARA MARÍA TRIGOS / MÉXICO



Coordinadora de Maestría, Universidad de Anáhuac

Doctora en Finanzas Públicas de la Universidad Veracruzana.
Maestría en Economía y Negocios, Universidad Anáhuac de Xalapa.
Licenciatura en Administración de Empresas, Universidad Veracruzana.

MÓDULO 6

ADMINISTRACIÓN DE COMPRAS INTERNACIONALES (ONLINE SINCRÓNICO)



Fechas y horarios de clases:

Noviembre: 24, 25, 26, 27, 28, de 6:30 pm a 9:30 pm (online)

Sáb. 29 de noviembre de 9:00 am a 12:00 m y de 2:00 pm a 5:00 pm (online)

Diciembre: 5 de 6:30 pm a 9:30 pm (online)

Sáb. 6 diciembre de 9:00 am a 12:00 m y de 2:00 pm a 5:00 pm (online)

Descripción:

- Proporcionar los conceptos y técnicas fundamentales para realizar la administración de las compras, relacionándolas con las diversas áreas que integran el organismo social para obtener los bienes e insumos que le son necesarios.

Principales temas a abordar:

- Proceso de compras internacionales.
- Conceptos y técnicas necesarios para lograr competitividad en las negociaciones.

SEMEI CASTILLO / MÉXICO



Director de Sistemas Administrativos en Calidad Profesional, México

Profesor de Administración de Compras Internacionales en la Universidad Anáhuac.

Doctor en Educación: Diagnostico, Medida y Evaluación de la Intervención Educativa, en la Universidad Anáhuac y Universidad Complutense de Madrid.

Maestría en Administración de Negocios, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, ITESM.

BENEFICIOS DE DESCUENTO



INVERSIÓN

11 cuotas mensuales de \$149.00

INVERSIÓN TOTAL: \$1,639.00

01 DESCUENTOS ESPECIALES

- Descuento del 10% en todas las cuotas para graduados de Maestría o Postgrados de ISEADE-FEPADE.
- Descuento del 10% al realizar pago de contado.

02 DESCUENTOS EMPRESARIALES

- Descuento del 6% en todas las cuotas al inscribirse dos o cinco colaboradores de una misma empresa.
- Descuento del 10% en todas las cuotas al inscribirse seis a más colaboradores de una misma empresa.

03 PAGO TASA 0% DE INTERÉS

- Puede realizar el pago a tasa 0% interés
- 12 cuotas plazo con tarjeta de crédito emitida en El Salvador de BAC Credomatic, Cuscatlán, Davivienda Agrícola o Promerica.
- 24 cuotas plazo con tarjeta de crédito emitida en El Salvador Banco Promérica y Agrícola.

***IMPORTANTE:**

Los descuentos son excluyentes entre sí y NO son combinables con tasa 0% interés.

PROCESO DE ADMISIÓN

1

INICIAR SU PROCESO
DE INSCRIPCIÓN
LLENANDO EL
FORMULARIO
DE SOLICITUD

HAZ CLICK:

[¡Inscríbete aquí!](#)

ENVIAR SU
DOCUMENTACIÓN EN FORMATO
DIGITAL:

- DUI (revés y derecho)
- Título Universitario
- NIT (únicamente para persona jurídica)
- Fotografía

3

COMPLETAR SU
USUARIO ONLINE Y
CANCELAR PRIMERA
CUOTA DEL
PROGRAMA

CONTÁCTANOS

E-mail: kramirez@iseade.edu.sv

PBX: +(503) 2212-1700

Whatsapp: 7340-6337 / 7979-2843

ISEADE  **FEPADE**
ESCUELA DE NEGOCIOS

www.iseade.edu.sv

