

Tu Futuro Profesional
en la Buena Dirección



cámara de álava
arabako ganbera



Máster en
Comercio
Internacional

MASTER'S DEGREE IN MANAGEMENT FOR INTERNATIONAL TRADE

22^a Edición 2014 - 2015



Arabako Foru Aldundia
Diputación Foral de Álava

Del 27 de octubre 2014 al 5 de junio 2015

700 horas

Horario: 9,00 -14,00 h. De lunes a viernes

Presentación del proyecto: 5 de junio de 2015

Importe de la matrícula 4.000 euros

Subvencionado en un 50% sobre su coste real de 8.000 euros

Más información:

CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE ÁLAVA

Centro de Formación y Asesoramiento

C/ Manuel Iradier 17

01005 Vitoria-Gasteiz

Tel. 945 150 190

formacion@camaradealava.com

www.camaradealava.com

mensaje

El aspecto más relevante de la economía mundial en los últimos años ha sido el proceso de globalización de los mercados, los productos, los servicios, la información y las finanzas. La gestión internacional de las empresas es una actividad cada día más amplia y compleja que requiere integrar conocimientos de diferente naturaleza.

Esta globalización de la economía está involucrando a las empresas en una dimensión internacional que plantea retos en el plano operativo y que obliga también a cambios importantes en la selección y formación de las plantillas. Uno de estos cambios es la necesaria movilidad geográfica de algunos de sus profesionales.

El obstáculo de la distancia para realizar negocios internacionales es cada vez menor debido al gran desarrollo de los sistemas de transporte y la reducción de costes. El uso generalizado del transporte multimodal, la existencia de plataformas y corredores logísticos, la mejora de las infraestructuras terrestres o el abaratamiento de las tarifas aéreas hacen que muchas empresas puedan competir con los proveedores locales en mercados muy lejanos geográficamente.

objetivo

Con este programa pretendemos formar a los futuros directivos y técnicos del comercio internacional para enfrentarse a los mercados exteriores, identificando de forma clara y precisa cuáles son las variables de decisión más importantes y qué técnicas deben aplicarse para responder a ellas, especialmente en el caso de las empresas de tamaño mediano y pequeño que se hayan en las primeras etapas del proceso de internacionalización.



¿A QUIÉN SE DIRIGE ESTE PROGRAMA?

Preferentemente a personas con formación universitaria o equivalente, sin experiencia o con menos de tres años de experiencia profesional, y con conocimientos al menos intermedios de inglés. Otras solicitudes serán examinadas por el comité de admisión.

CLAUSTRO DE PROFESORES

Todos los profesores del programa, seleccionados por la Cámara de Comercio e Industria de Álava, son profesionales con amplia experiencia empresarial en su área de competencia, con elevadas dotes de comunicación, calidad y prestigio contrastado. Lo podrás comprobar accediendo a la web-site del Máster www.camaradealava.com.

REFERENCIAS

Este programa se lleva desarrollando en la Cámara de Álava desde 1992 adecuándose a las diversas realidades de cada momento, con un nivel de inserción de los graduados cercano al 100%. Podemos afirmar que un número considerable de directivos de empresas alavesas han recibido este tipo de formación.

¿POR QUÉ TRABAJAR EN EL ÁREA DE COMERCIO INTERNACIONAL?

1 DESARROLLO PROFESIONAL

- ✓ Incrementa de forma notable la empleabilidad (puestos transversales a todas las empresas) y la especialización
- ✓ Puestos en general bien remunerados
- ✓ Lleva inherente el perfeccionamiento y dominio de idiomas
- ✓ Son trabajos con proyección o "trampolín" hacia puestos de mayor responsabilidad dentro y fuera de la empresa
- ✓ Futuro asegurado por la escasez de personal y la transversalidad

2 RED DE CONTACTOS

- ✓ Incremento del "networking" personal y profesional tanto a nivel nacional como internacional

3 PRESTIGIO Y RECONOCIMIENTO

4 DESARROLLO PERSONAL

- ✓ Conlleva retos personales continuos por la diversidad y complejidad de situaciones a las que hacer frente
- ✓ Posibilidad de experiencias únicas en la vida
- ✓ Aprendizaje permanente a nivel humano, profesional, cultural...
- ✓ Conocimiento en general, más que superficial de otras culturas, países...

5 CARACTERÍSTICAS DEL TRABAJO

- ✓ Trabajo no rutinario
- ✓ Suelen ser puestos claves en las empresas y con alta responsabilidad
- ✓ Es un trabajo con amplia autonomía personal y flexibilidad
- ✓ Compatibiliza en general el poder vivir en "casa" y el poder viajar con frecuencia
- ✓ Oportunidades de vivir en otros países
- ✓ Son perfiles muy demandados por el conocimiento de idiomas, capacidad de negociación y relación, conocimiento de "cómo" se hacen las cosas en otros mercados...

A green-tinted photograph of a smiling woman in a crowd, with the word "programa" overlaid in white text. The woman is in the foreground, smiling broadly, showing her teeth. She is wearing a dark top and a necklace. The background is blurred, showing other people in a crowd. The word "programa" is written in a bold, white, sans-serif font, centered horizontally and slightly below the vertical center of the image.

programa

MÓDULO 1: Gestión comercial y marketing internacional

MÓDULO 2: Gestión de operaciones internacionales

MÓDULO 3: Transporte y logística internacional

MÓDULO 4: Contratación y negociación internacional

MÓDULO 5: Proyecto de internacionalización

MÓDULO 6: Business English

JORNADAS EXPERIENCIALES

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS PERSONALES Y PROFESIONALES



MÓDULO 1: Gestión comercial y marketing internacional

> OBJETIVOS

Dotar de la visión, los conocimientos y las habilidades necesarias para llevar a cabo acciones exitosas de marketing y venta en mercados exteriores. Obtener los conocimientos necesarios para desarrollar un plan de marketing internacional a partir de la correcta selección de mercados, segmentos y oportunidades de negocio. Todo ello desde un punto de vista eminentemente práctico.

> CONTENIDOS

1. Ventajas, dificultades y fases de internacionalización
2. Investigación y prospección de mercados exteriores
3. Estrategias de éxito en la entrada a un mercado exterior
4. Decisiones sobre productos industriales y de consumo
5. Decisiones sobre precios
6. Decisiones sobre canales de distribución
7. Decisiones sobre comunicación e impulsión
8. Cross Cultural Marketing
9. Técnicas avanzadas de venta y negociación en entornos internacionales
10. El plan de marketing internacional
11. Posicionamiento de marca/branding

A través del posicionamiento se trata de construir una percepción en la mente de las personas que nos interesan para que ellas nos califiquen como la mejor opción ante una necesidad y nos ubiquen en un lugar preferente cuando tengan que tomar una decisión de compra.

Objetivos: Definir cuáles son las ventajas que queremos que el público reconozca en nuestra marca, en comparación con otros competidores directos o indirectos.

> OBJETIVOS

- Aproximar al alumno a la realidad práctica actual de las operaciones de comercio exterior llevadas a cabo en el mundo financiero y empresarial.
- Proporcionar los conocimientos teóricos y prácticos adecuados de las diferentes áreas implicadas en las operaciones de comercio exterior.
- Partiendo de nociones elementales y mediante numerosos ejemplos y casos prácticos, formar al alumno en todos los aspectos concernientes a las operaciones internacionales, de forma que el programa pueda ser aprovechado tanto por aquellos que se inician en este campo como por los que parten de una formación universitaria o empresarial.
- Facilitar información sobre aspectos susceptibles de mejora, tanto financieros como en cada medio de cobro-pago utilizado, que posibilite la reducción de riesgos y costes y evite los conflictos inherentes de las operaciones de import-export.
- Analizar la intervención de las entidades financieras, sus servicios, sus costes y los nuevos productos que nos ofrece el mercado.
- Conocimiento de los trámites aduaneros en las operaciones de comercio exterior, familiarización con los documentos, identificación de la codificación internacional de los productos y conocimiento de los agentes intervinientes.

> CONTENIDOS

1. La gestión de operaciones de comercio exterior
2. El cash management del comercio exterior
3. Las operaciones internacionales y el control de cambios
4. La operativa con divisas
5. La cobertura del tipo de cambio
6. Los medios de cobro-pago internacionales
7. La financiación de importaciones y exportaciones
8. Otros instrumentos de gestión-financiación
9. Aduanas: documentación y ejercicios prácticos

MÓDULO 2: Gestión de operaciones internacionales



MÓDULO 3: Transporte y logística internacional

> OBJETIVO

Los participantes conocerán la operativa de la Import-Export en ámbitos nacionales, continentales y mundiales, las formas de contratación de los servicios logísticos en todos esos ámbitos y el análisis de costes de las operaciones.

Para ello se realizarán visitas externas a instalaciones y proveedores de servicios, donde dispondrán de información directa del "modus operandi", tarifas y plazos de servicios.

> CONTENIDOS

1. Definición de la logística empresarial en un ámbito mundial de operaciones. Ejemplos y experiencias por sectores industriales (automoción y electrodomésticos) y comerciales (distribución comercial y alimentación)
2. Modos de transporte (carretera, ferroviario, marítimo y aéreo) y formas de contratación (cargas completas, grupaje y paquetería) en ámbitos nacionales, continentales y mundiales
3. Sistemas y normas internacionales de gestión de embalajes
4. Subcontratación de servicios logísticos (outsourcing): modalidades de contratación, ámbitos de cobertura, tarifas de servicio, etc.
5. La logística a través de Internet

> OBJETIVO

Conocer los elementos esenciales de los contratos que más se usan en el comercio internacional y cómo negociarlos para conseguir las condiciones más favorables para su empresa.

> CONTENIDOS

1. Introducción. Los acuerdos mercantiles internacionales
2. Acuerdos iniciales. Investigación de la empresa extranjera. Avaes. Efectos jurídicos de documentos típicos
3. Negociaciones. Los elementos esenciales de todo acuerdo y cómo negociarlos
4. La política comunitaria sobre la libre competencia y sus consecuencias para los contratos mercantiles
5. Los tipos de acuerdos internacionales más comunes
6. Trabajo práctico en grupo. Preparación y negociación de típicas relaciones contractuales

MÓDULO 4: Contratación y negociación internacional

MÓDULO 5: Proyecto de internacionalización

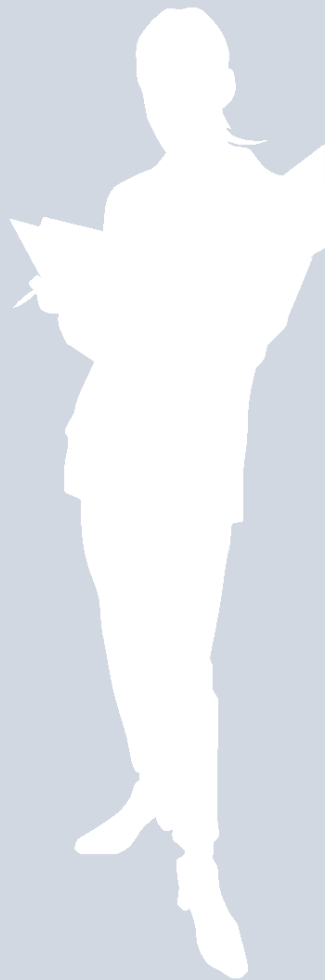
- Queremos dotar al participante de los conocimientos prácticos y de las habilidades necesarias para desenvolverse en los mercados internacionales, permitiéndole plantear situaciones y tomar decisiones relacionadas con una empresa y su dimensión exterior a través de las distintas materias que se van estudiando, con participación en grupo y con la colaboración de una empresa, en los siguientes puntos: organización, estudio del producto, financiación, logística, análisis de mercados, marketing y contratación.



› Curso de preparación para los exámenes de inglés para la comunicación empresarial de Cambridge (Cambridge BEC).

› **CONTENIDOS**

1. Presentation skills
2. Negotiating skills
3. Telephoning skills
4. Writing skills
5. Meeting skills
6. Business skills



MÓDULO 6: Business English

JORNADAS EXPERIENCIALES

> Visitas Externas*

- Jornada 1.** Empresas industriales y de distribución: Guardian Glass, Michelin, Cafés La Brasileña...
- Jornada 2.** Operadores logísticos: DHL Salvatierra (Eroski Textil y Bazar) y ARASUR (Perfumería IF)
- Jornada 3.** Transporte por carretera: DHL paquetería, en Júndiz, y Aeropuerto de Vitoria (VIA, DECOEXSA y DHL)
- Jornada 4.** Transporte marítimo (Puerto de Bilbao: terminales, estibadores, transitarios, depósito franco, aduanas, PIF...) y transporte ferroviario (terminal ferroviaria de RENFE en Santurce)

> Experiencias Empresariales*

- Jornada 1.** Transporte por carretera y logística: NORBERT DENTRESSANGLE. D. Eduardo Rufrancos
- Jornada 2.** Prestación de servicios de transitario (forwarder): TIBA INTERNACIONAL. D. Javier Santos
- Jornada 3.** Servicios de grupaje marítimo en import-export. TRANSGLORY (EVERGREEN). D. Mikel Bilbao
- Jornada 4.** Servicios Logísticos Especiales: DHL Supply Chain para EROSKI. D. Rafael Lamarca
- Jornada 5.** Durante una de las tutorías presenciales, un empresario alavés contará su experiencia a los participantes para que éstos puedan apreciar los valores necesarios en la internacionalización de su empresa

* Se adecuarán al calendario del martes y al interés de los participantes

PRÁCTICAS EMPRESARIALES

- › La Cámara posibilita a todos los asistentes al Máster la realización de **PRÁCTICAS EN EMPRESAS ALAVESAS**, con una duración de seis meses, con el objetivo de complementar su formación académica.

Además, facilitamos tu acceso a los programas internacionales siguientes:

- › **JOVEN EMPRENDEDOR EUROPEO** de la Cámara de Comercio Española en Londres, que posibilita prácticas remuneradas en empresas del Reino Unido.
- › **BECAS DE COMERCIO EXTERIOR DEL ICEX (INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR) Y DEL GOBIERNO VASCO**

CONDICIONES GENERALES

Proceso de inscripción

- Impreso normalizado disponible en el Centro de Formación y Asesoramiento de la Cámara de Comercio e Industria de Álava (C/ Manuel Iradier, 17 · 01005 Vitoria-Gasteiz) o solicitándolo en el teléfono 945 150190 (María José Leiva o Óscar Lopetegui).
- El Comité de Admisión realizará con el candidato una entrevista personalizada y contestará a todas las solicitudes que se presenten.
- Plazo límite de presentación de solicitudes: 30 de septiembre de 2014. Las plazas se irán cubriendo por riguroso orden cronológico una vez analizado el currículum y realizada la entrevista.

Importe matrícula

El coste real del programa es de 8.000 euros. Ahora bien, gracias a la subvención de la Diputación Foral de Álava, el importe de la matrícula se reduce a **4.000 euros**.

Facilidades de pago:

- Fraccionado del pago: 500 € reserva de plaza, 1.000 € comienzo, 1.000 € antes del 28 de noviembre y 1.500 € antes del 30 de enero de 2015
- Financiación a través de Caja Vital Kutxa*

* En virtud de convenio de colaboración con la Cámara de Comercio e Industria de Álava. Consultar condiciones.



Quiero ser mejor profesional

Evaluación de competencias personales aplicadas al mundo del trabajo

Los participantes tendrán a su disposición un método para trabajar en la mejora de sus competencias personales y profesionales vinculadas al éxito, diseñado por ESADE Business School y dirigido a conocerse mejor y lograr un crecimiento profesional y personal.

En concreto, “quierosermejorprofesional.com” ofrece:

- 1 - Descubrir potencialidades y fortalezas de la persona
- 2 - Orientar su desempeño a objetivos y a la acción
- 3 - Mejorar la gestión de la incertidumbre
- 4 - Fortalecer la auto-confianza y seguridad
- 5 - Adquirir seguridad en la toma de decisiones
- 6 - Aumentar la empleabilidad

¿QUÉ COMPETENCIAS EVALÚA EL SISTEMA?

19 competencias entre las que se encuentra la confianza en sí mismo, la visión positiva, orientación a resultados, iniciativa, trabajo en equipo, comunicación, resolución de conflictos, etc.



cámara de álava
arabako ganbera



Máster en
Comercio
Internacional

MASTER'S DEGREE IN MANAGEMENT FOR INTERNATIONAL TRADE

www.camaradealava.com

945 150 190



Arabako Foru Aldundia
Diputación Foral de Álava

Tu Futuro Profesional
en la Buena Dirección