

CONTENIDO TEMÁTICO

Módulo 1.
Factores clave de la expansión internacional

- ¿Qué son los negocios internacionales?
- Comprender los negocios internacionales
- ¿Por qué internacionalizarse?
- Factores clave de la expansión internacional

Módulo 2.
Investigación y análisis de mercados

- Importancia de la investigación de mercados
- Cómo realizar investigación de mercados internacionales

Módulo 3.
Evaluación del potencial de mercado: evaluación de países

- Evaluación y selección de países
- Análisis PESTEL
- Matriz de Wiklund

Módulo 4.
Comprender la competencia local y extranjera

- Matriz de perfil competitivo
- Fortalezas y debilidades competitivas

Módulo 5.
Marco legal de los negocios internacionales y acuerdos comerciales

- Acuerdos comerciales y aranceles
- Barreras de acceso a mercados (arancelarias y no arancelarias)
- Protección de la propiedad intelectual
- Implicaciones tributarias

Módulo 6.
Factores culturales y sociales

- Comunicación intercultural
- Desarrollo de la competencia cultural

Módulo 7.
Sostenibilidad

- Triple Bottom Line (triple resultado)
- Aspectos ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) y responsabilidad ética
- Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)
- Estándares de sostenibilidad

Módulo 8.
Modos de entrada

- Exportación: directa, indirecta y comercio electrónico transfronterizo
- Alianzas estratégicas internacionales: joint ventures y alianzas
- Licenciamiento y franquicias
- Inversión extranjera directa (IED), fusiones y adquisiciones, subsidiarias de propiedad total

Módulo 9.
Estrategias de marketing y branding internacional

- Estandarización vs. adaptación (estudios de mercado, comportamiento del consumidor, branding)
- Adaptación de la mezcla de mercadeo
- Construcción de una marca global: protección de la propiedad intelectual
- Marketing online y offline en negocios internacionales: SEO, SEM, publicidad y ferias comerciales

Módulo 10.
Cadena de suministro y logística

- Optimización de la cadena de suministro: gestión de la cadena de valor global
- Gestión de la distribución global

Módulo 11.
Gestión de riesgos

- Identificación y evaluación de riesgos
- Gestión del riesgo cambiario
- Estrategias de mitigación de riesgos
- Gestión de crisis en los negocios internacionales

Módulo 12.
Construcción de equipos globales

- Diseños organizacionales para empresas multinacionales
- Reclutamiento y gestión de una fuerza laboral global
- Motivación y liderazgo en entornos multiculturales
- Dinámicas de equipos transfronterizos

Módulo 13
Desarrollo de un plan de negocios internacional

- Elaboración de un plan de negocios para la expansión global
- Análisis DOFA (SWOT)
- Definición de metas SMART

- Todos nuestros programas incluyen un certificado de asistencia. Los participantes que cumplan con la asistencia mínima requerida y los requisitos académicos, recibirán su certificado.
- La Universidad del Rosario se reserva el derecho de modificar el equipo académico de los programas de Educación Continua que estén anunciados en la programación, así como modificar el orden temático presentado en este programa, garantizado que se abordará la totalidad de temas propuestos.
- La Universidad del Rosario podrá modificar las fechas de desarrollo de los programas o de las sesiones de un programa en ejecución, en situaciones que así lo amerite. La notificación a inscritos o a los participantes de los programas se podrá hacer sin un plazo de tiempo previo estipulado, pero siempre intentando mantener un mínimo de horas previas para ello.
- Los programas de Educación Continua son educación informal, no conducen a título profesional.