DIPLOMADO

NEGOCIO Y COMERCIO INTERNACIONAL

CAES ACADEMY

CAES ACADEMY
TU ACADEMIA DE CAPACITACIÓN ESPECIALIZADA

OBJETIVOS

Brindar a los participantes las técnicas y conocimientos necesarios para desarrollarse en el mundo de los negocios y en el comercio internacional, que puedan gestionar y ejecutar las operaciones relacionadas con el comercio exterior dentro y fuera de una organización.

DIRIGIDO A

Directivo, gerentes de compras, gerentes de operaciones y logística, ejecutivos y profesionales en el área del comercio exterior, ventas, cobros, mercadeo y emprendedores que presten servicios como agentes aduanales a empresas relacionadas a este rubro.

CONTENIDO:

Módulo I. Comercio internacional.

- Introducción al Comercio Internacional.
- Ventajas y beneficios.
- Normas y regulaciones del comercio exterior.
- Sistema aduanero dominicano: Leyes, declaración aduanera y documentos que lo sustentan.
- Arancel aduanero.
- Proceso de gestión aduanera.
- Mercados internacionales: Características, estructuras, indicadores del mercado exterior.
- Fleteo, Transporte Marítimo y/o Aéreo.
- DR-CAFTA .
- Documentación necesaria para el proceso de desaduanización.
- La economía: Principios básicos.
- La empresa y las finanzas.
- Mercado de divisas.
- Operaciones bancarias internacionales.

CONTENIDO:

- Relación del proceso de globalización con la economía internacional.

Módulo II. Gestión de Marketing Internacional.

- La internacionalización de las empresas.
- Ventajas de la internacionalización.
- El marketing internacional.
- Del marketing local al marketing global.
- Análisis de mercados internacionales.
- Gestión y estrategia de marketing internacional.
- Bases de la competitividad internacional.
- Estrategia global.
- Innovación para empresas .
- Plan de marketing internacional.
- Globalización e internacionalización de mercados.

CONTENIDO:

Módulo III. Procedimientos aduaneros y gestión logística.

- Logística internacional.
- Costos para la toma de decisiones.
- El entorno logístico cambiante.
- Líneas de suministro.
- Planificación logística internacional.
- Sistema de control de inventarios.
- Medición del rendimiento de inventarios internacionales.
- Formalidades aduaneras: Valor, acuerdos preferenciales.
- Fijación de precios para la exportación.
- Dirección estratégica para la distribución.
- Logística de distribución: Planes y estrategias.

Módulo IV. Negociación internacional.

- Estrategias y términos de negociación.
- Pensamiento estratégico y dirección estratégica.
- Análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.
- Características y tipos de comprador.
- Contratos de intermediación internacional.

CONTENIDO:

- Negociación de precios.
- Estados financieros proyectados, presupuestos y financiamiento.
- Sociedades de comercio exterior.

Módulo V. Aspectos jurídicos y tratados de libre comercio.

- Incoterms: Evolución y novedades.
- Los incoterms en la gestión aduanera.
- Acuerdos internacionales.
- Principios básicos de los contratos internacionales.
- La compraventa internacional.
- Tratados de libre comercio: Objetivos y zonas de libre comercio.

DURACIÓN
44 HORAS

AULA VIRTUAL

CERTIFICADO

MATERIAL DE APOYO

info@caesacademy.com

www.caesacademy.com

SIGUENOS EN:

CAES ACADEMY
TU ACADEMIA DE CAPACITACIÓN ESPECIALIZADA