

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES
Modalidad Online Tutorizada

GUÍA DEL CURSO ONLINE

HEAT® – PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES

Descripción del Programa

HEAT®, ante todo significa:

Intensidad, Energía e Impaciencia.

1. El HEAT es **INTENSO**, ya que para ti será “un no parar” de aprender en base a cientos de recursos didácticos, interactivos como en formato de video clases.
2. El HEAT es **ENERGÉTICO**, porque te pone las pilas al transmitirte justo aquello que deberías saber y hacer, para poder dirigir operaciones internacionales de importación y de exportación con las máximas garantías de éxito.
3. El HEAT es sinónimo de **IMPACIENCIA**, porque su estructura es **clara, corta y es concisa** para que puedas adquirir las herramientas necesarias de una gestión optimizada de una empresa internacional, en el **menor tiempo posible**.

El HEAT también es sinónimo de **CERCANÍA**. El calor lo sientes muy cerca de ti ya que te asesoramos a lo largo de todo el programa y te ayudamos a desarrollar una cadena internacional de suministro de la ‘A hasta la Z’.

¿Estás dispuesto y estás dispuesta a vivir una experiencia formativa diferente?

¿INTENSA, ENERGETICA, CERCANA y hecha para IMPACIENTES?

¿SÍ?

Entonces te esperan 100 horas de entrenamiento profesional en Operaciones Internacionales.

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

1. Duración del curso:

El programa online de *Alta Dirección en Operaciones Internacionales* tiene una duración total de **100 horas** a lo largo de **24 semanas** (6 meses) + 4 semanas de libre acceso adicional.

2. Distribución de las 100 horas de estudio:

- I. **Las horas de estudio de todo el material disponible:**
 - las transparencias didácticas interactivas,
 - los múltiples test de autoevaluación incluidas en la misma, así como
 - la solución de aquellos casos prácticos que se indiquen,
 - el visionado de todos los videos propios de IACI o de fuentes terceras,
 - la resolución de casos prácticos que forman parte de las transparencias interactivas,son de: **78 horas**.
- I. **Estudio y análisis de toda la documentación complementaria: 10 horas**
- II. **Test de evaluación: 6 horas**
- III. **6 sesiones de tutorización Online** en directo con programación de fechas con el tutor/a del programa. Duración total **6 horas**. (Sesiones de 1 hora vía FORO de la plataforma).
- IV. **Tutorización profesional permanente** a lo largo del programa por el tutor a través del FORO del curso. **ILIMITADA**.
- V. **(Opcional:** Realizar un Proyecto Fin de Curso a distancia. Tiempo estimado de realización de un proyecto de importación o de exportación: **60 horas**.)

3. Título:

Todos los participantes que completen con éxito el programa recibirán un certificado digital del *Instituto Alemán de Cooperación e Innovación – IACI®* que expide el correspondiente título propio de **“Programa de Alta Dirección en Operaciones Internacionales”**. (*formato digital y descargable*)

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES
Modalidad Online Tutorizada

4. Objetivos del curso:

1. **Familiarizar al alumno/a** con los procesos globales del comercio y la economía.
2. **Transmitir un grado avanzado de conocimiento** de las reglas de juego e instruirle en los recursos necesarios para desenvolverse en mercados interdependientes y en las estrategias para abordar con éxito el objetivo de la empresa: competir en los mercados internacionales.
3. **Formar especialistas en comercio exterior** y de negocios internacionales basados en cadenas logísticas complejas y de suma importancia para lograr el total cumplimiento de los compromisos adquiridos en la entrega de las mercancías a los clientes.
4. **Preparar al alumno/a para trabajar** tanto en los departamentos de Comercio Internacional de una empresa como los de: ***exportación, importación, inversiones, compras, logística, SCM, aprovisionamiento, planificación estratégica, etc.*** proporcionándole para este fin una formación práctica y de gran utilidad en afrontar los retos del día a día.
5. **Formar profesionales** de Comercio Exterior y Negocios Internacionales que sean capaces de liderar procesos de internacionalización de empresas y de llevar a cabo una gestión empresarial realmente efectiva en términos de la eficiencia.
6. **Proporcionar una comprensión real** de la Economía Internacional, los conocimientos fundamentales para la gestión empresarial internacional, así como las claves para interpretar diagnósticos PESTE del entorno y los conocimientos para liderar procesos de internacionalización.
7. **Ofrecer una visión practica** de la gestión de los sistemas y procedimientos internacionales de importación como de exportación.
8. **Analizar y comprender** los procesos logísticos y de la cadena de suministro internacional.

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES

Modalidad Online Tutorizada

9. **Aportar los conocimientos** de Marketing Estratégico y Operativo necesarios para acceder a los mercados exteriores, así como las herramientas para desarrollar e implantar estrategias empresariales en función de determinados objetivos.
10. **Proporcionar los fundamentos** de la Ciencia de las Redes y del Emprendimiento Digital Internacional para su aplicación en el sector del comercio exterior y los negocios globales.
11. **Desarrollar las habilidades claves** en Comunicación y Negociación en un entorno multicultural.
12. **Dominar los procesos de importación** y exportación en cada uno de sus fases y pasos claves a dar.
13. **Saber gestionar con inteligencia preventiva** todo el circuito documental que forma parte del proceso de una compra y venta internacional.
14. **Manejar las variables** de la gestión aduanera de importación y de exportación.
15. **Compartir experiencias** en los distintos procesos de internacionalización con otros alumnos y alumnas del curso.
16. **Lograr una mayor seguridad** profesional a la hora de tener que afrontar nuevos proyectos de expansión empresarial vía: exportación, importación, inversión y proyectos públicos y privados.

4. Metodología de Aprendizaje

El curso de Alta Dirección en Operaciones Internacionales está compuesto por **11 módulos temáticos** de materia internacional.

La metodología de aprendizaje del curso se compone de las siguientes herramientas y recursos específicamente diseñados para optimizar el proceso de aprendizaje por parte del alumno/a:

1. Módulos de Contenido Online con Transparencias Interactivas

Estudio progresivo y secuencial de toda la materia que permite dirigir empresas internacionales y en especial desarrollar operaciones internacionales de importación y de exportación de mercancías con el máximo grado de éxito posible.

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES

Modalidad Online Tutorizada

2. Módulos de Contenido Online con Video clases de IACI®

Visionado de las video clases grabadas por el propio claustro de IACI, en formato de “píldoras formativas” de entre 15 y 25 minutos de duración cada una.

3. Módulos de Contenido Online con Videos temáticos de fuentes terceras

En aquellos apartados en los que se pueda disponer de acceso libre a videos externos de fuentes terceras (fiables y actualizadas) se le indica al alumno/a la vía de acceso a los mismos para su visionado.

4. Actividades entregables. Casos prácticos propios de IACI.

Resolución de casos prácticos aportados de manera adicional por el tutor del programa.

5. Casos prácticos de fuentes terceras.

Resolución de casos prácticos en las propias transparencias interactivas aportados por fuentes terceras.

6. Tutorización permanente (asíncrona) a través del FORO para la resolución de dudas y Consultas por parte del tutor/a

Un foro activo las 24 horas a lo largo de todo el programa para poder plantear al tutor/a del curso las dudas y consultas pertinentes a la materia tratada en el curso.

7. Tutorización directa (síncrona).

Bajo una planificación de fechas concretas y de horarios preestablecidos, el alumno/a tiene la oportunidad de resolver sus dudas y consultas con el tutor/a del programa que esté cursando. El alumno dispone para ello de una planificación de días y horas preestablecidas.

8. CHAT con el tutor

El CHAT del curso, se puede usar si tanto el tutor como el alumno/a estén conectados al mismo tiempo en la plataforma del curso.

9. Tablón de anuncios. AVISOS

El alumno/a recibe toda la comunicación de la entidad educativa (Entidad que imparte, tutor/a, dinamizador/a, a través de mensajes en el tablón de anuncios denominado: AVISOS.

Tanto el tutor/a como el dinamizador/a informan al alumnado de cualquier asunto o tema a tratar, incidencia, etc. que sea de interés específico para el alumno/a.

10. Contacto directo con el tutor/a del programa

El alumno/a dispone de los datos de contacto personales del tutor del programa: Teléfono y correo electrónico.

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

11. Contacto directo con el tutor/a y dinamizadora del programa

El alumno/a dispone de los datos de contacto personales del tutor y dinamizador del programa: Teléfono y correo electrónico.

12. Contacto directo con el Centro de Formación

El alumno/a dispone de los datos de contacto del Centro de Formación: dirección postal, teléfono y correo electrónico.

5. Características específicas de la tutorización del alumno/alumna:

Todos los alumnos y alumnas pueden disponer del servicio de tutoría:

1. A través del FORO: Plantear sus dudas y consultas respecto a la aplicación de lo aprendido en el aula virtual.

a) **El tutor/a responderá** en el menor plazo posible, en todo caso en un plazo NO superior a 72 h desde el momento en que el alumno/a plantea su duda en el FORO.* *(Salvo en aquellos casos en los que se produce una causa sobrevenida o fuerza mayor que le impiden al tutor/a responder en e plazo máximo estipulado)*

b) **El Foro** con las consultas y respuestas por parte del tutor/a es muy útil para todos los participantes del curso ya que seguramente las mismas dudas que tenga cada uno/a ya quedarán resueltas.

c) **Las consultas deben ceñirse** a las materias tratadas en el curso.

2. A través de consultas directas, solicitando tutoría virtual por video conferencia (Skype o similar).

3. A través del CHAT online, solicitando previamente que el tutor/a se conecte a la misma hora que el alumno/a al CHAT.

4. A través de consultas directas telefónicas, por Telf. + 34 656.46.21.76

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

5. A través de consultas directas, por correo electrónico a mikemosch@iaci.es

6. Controles y Sistema de evaluación:

1. Test de autoevaluación continua.

En las mismas transparencias interactivas, el alumno tiene la obligación de realizar todos los test de autoevaluación que se le planteen a lo largo de toda la secuencia del recurso didáctico.

2. Test de autoevaluación final.

Después de los módulos principales, el participante debe realizar una prueba de aptitud. Dicha prueba, se puede realizar en cualquier momento con un máximo de 2 intentos. Una vez iniciado la prueba esta misma se debe terminar seguidamente, no se puede parar para luego más tarde proseguir.

3. Resolución y entrega de caso práctico.

Después de haber realizado y finalizado los módulos del curso, el participante debe resolver y entregar al tutor un caso práctico específico de la temática.

4. (Opcional). Desarrollo y entrega de un proyecto fin de curso.

Después de haber realizado y finalizado los 11 módulos del curso, el participante puede optar libremente por desarrollar un proyecto íntegro de importación o de exportación cuyo índice le facilitará a demanda del alumno/a el tutor del curso.

El plazo para desarrollarlo y entregarlos es de 3 meses.

7. Acceso al material del programa:

Desde la inscripción al curso y acceso al CAMPUS, así como al finalizar el programa y durante un **periodo adicional de 30 días a los 180 días que dura el curso**, el estudiante tendrá acceso al curso que contiene todas las respuestas del foro, materiales, etc. incluidos los vídeos del programa de IACI, casos prácticos, así como sus soluciones.

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES
Modalidad Online Tutorizada

8. Organización del curso:

1. FUNCIÓN INTERACTIVA - 1: **TABLÓN DE ANUNCIOS /AVISOS**
2. FUNCIÓN INTERACTIVA - 2: **FORO PERMANENTE DE DUDAS Y CONSULTAS**
3. FUNCIÓN INTERACTIVA - 3: **CHAT DIRECTO**
4. **GUÍA DE USO** DE LA PLATAFORMA IACI (Descargable)
5. **GUÍA DIDÁCTICA** DEL CURSO (Descargable)
6. **CALENDARIO** DE TURORIZACIÓN (Descargable)
7. **CV TUTOR/A** ACADÉMICO/A DEL PROGRAMA (Descargable)
8. **CV DEL TUTOR/A Y DINAMIZADOR/A** DEL PROGRAMA (Descargable)
9. **CERTIFICADOS ALUMNOS/AS** (Descargable)

9. Formas para comunicarse con la comunidad educativa:

⇒ ADMINISTRACIÓN CAMPUS: instituto@iaci.es +34 -665.734.100

⇒ ADMINISTRACIÓN CURSO: instituto@iaci.es +34 -665.734.100

⇒ DIRECCIÓN ACADÉMICA: mikemosch@iaci.es + 34 – 656.46.21.76

⇒ TUTORIZACIÓN:

Mike Mösch. Skype: mikemosch, correo electrónico mikemosch@iaci.es , Telf. + 34 – 656.46.21.76

Maricarmen Masegosa, correo electrónico maricarmen.masegosa@iaci.es, Telf. + 34 – 665.734.100

IACI® - INSTITUTO ALEMÁN DE COOPERACIÓN E INNOVACIÓN

Instituto Alemán de Comercio Internacional, slu
AVDA. REPÚBLICA ARGENTINA, 24 – 2ª PLANTA
TORRE DE LOS REMEDIOS
E-41011 SEVILLA

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES
Modalidad Online Tutorizada

10. Contenidos del curso.

Los módulos temáticos del “Programa de Alta Dirección en Operaciones Internacionales”

El curso consta en total de 11 módulo de aprendizaje:

Módulo 1. LOS RIESGOS QUE SE ASUMEN EN LAS OPERACIONES DE IMPORTACIÓN COMO DE EXPORTACIÓN. MEDIDAS DE PREVENCIÓN. BARRERAS QUE DIFICULTAN EL LIBRE COMERCIO.

- I. FORO DE TUTORIZACION MÓDULO 1 - RIESGOS Y BARRERAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL
- II. Presentación Interactiva y Desarrollo del Módulo - 1
- III. Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo:

IV. Documentación y material de apoyo didáctico

V. Vídeo clases:

- 1- Introducción al análisis de riesgos en el Negocio Internacional
- 2. Análisis de riesgos. Fase PRE-OPERATIVA - 1
- 3. Análisis de riesgos. Fase PRE-OPERATIVA - 2
- 4. Análisis de riesgos. Fase PRE-OPERATIVA - 3
- 5. Análisis de riesgos. Fase PRE-OPERATIVA - 4
- 6. Análisis de riesgos. Medidas de Prevención - 1
- 7. Análisis de riesgos. Medidas de Prevención - 2
- 8. Análisis de riesgos. Medidas de Prevención - 3
- 9. Introducción a las Barreras en el Comercio Internacional.
- 10. Barreras Arancelarias y Barreras Técnicas - 1
- 11. Barreras Arancelarias y Barreras Técnicas – 2
- CASO PRACTICO - RIESGOS Y BARRERAS
- SOLUCION CASO PRACTICO - ALUMNO
- SOLUCION AL CASO PRACTICO - TUTOR
- Test Evaluación Módulo 1 (Obligatorio)
- Encuesta de Evaluación

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES
Modalidad Online Tutorizada

MÓDULO 2. LA INVESTIGACIÓN COMERCIAL DE PAÍSES Y MERCADOS INTERNACIONALES. FUENTES DE INFORMACIÓN.

- I. FORO DE TUTORIZACION - MÓDULO 2. INVESTIGACION DE MERCADOS INTERNACIONALES**
- II. Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 2 (Obligatorio)**
- III. Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo. Evaluación Final del Módulo.**
- IV. Documentación y material de apoyo didáctico.**
 - CASO PRACTICO - INVESTIGACION DE MERCADOS INTERNACIONALES
 - SOLUCION CASO PRACTICO - ALUMNO
 - SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR
 - Test Evaluación Tema 2 (Obligatorio)
 - Encuesta de Evaluación

Módulo 3. LOS TÉRMINOS DE ENTREGA DE LAS MERCANCÍA. LOS INCOTERMS® 2020 (y 2010)

- I. FORO DE TUTORIZACION MÓDULO 3 - INCOTERMS 2020**
- II. Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 3 (Obligatorio)**
- III. Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo. Evaluación Final del Módulo.**
- IV. Documentación y material de apoyo didáctico**
- V. Video clases:**
 - 1 - Incoterms 2010 - Introducción
 - 2- Los eventos que cubren los Incoterms en el proceso de la compra - venta internacional
 - 3- Resumen de las Particularidades de los 11 Incoterms por grupos

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

- 4- Grupo E, F y C de los Incoterms 2010
- 5- Los grupos C y D de los Incoterms 2010.
 - CASO PRACTICO - INCOTERMS
 - SOLUCION CASO PRACTICO - ALUMNO
 - SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR
 - Test Evaluación Módulo 3
 - Encuesta de Evaluación

Módulo 4. CÓMO ELABORAR LA DOCUMENTACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL PARA LAS OPERACIONES COMERCIALES DE IMPORT Y EXPORT

- I. FORO DE TUTORIZACION MÓDULO 4 - LA DOCUMENTACION COMERCIAL.**
- II. Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 4 (Obligatorio)**
- III. Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo. Evaluación Final del Módulo.**
- IV. Documentación y material de apoyo didáctico**
- V. DOCUMENTACIÓN COMERCIAL EN INGLÉS**
- VI. DOCUMENTOS LOGÍSTICOS – ADUANEROS**
- VII. Video clases:**
 - 1. La documentación comercial fase de PRE-OPERATIVA
 - 2. La documentación comercial fase de PRE-OPERATIVA: El contrato de compra-venta internacional
 - 3. La documentación comercial en función de los Riesgos - 1
 - 4. La documentación comercial en función de los riesgos de importación 2
 - 5. La documentación comercial en función de los riesgos de exportación

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES

Modalidad Online Tutorizada

6. La documentación comercial en función de los clientes y el país de venta
 7. El proceso documental en la compra-venta internacional
 8. Los plazos para la elaboración de los documentos
 9. Documento 1. La OFERTA COMERCIAL - 1ª parte
 10. La OFERTA COMERCIAL - 2
 11. La OFERTA COMERCIAL - 3
 12. Documento 2. La FACTURA PROFORMA - 1
 13. La FACTURA PROFORMA - 2
 14. Documento 3. La FACTURA COMERCIAL.
 15. Documento 4. El PACKING LIST.
- CASO PRACTICO - DOCUMENTACION COMERCIAL
 - SOLUCION CASO PRACTICO - ALUMNO
 - SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR
 - Test Evaluación Módulo 4.
 - Encuesta de Evaluación

Módulo 5. LA CADENA LOGÍSTICA INTERNACIONAL. EL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT. OPERACIONES MARÍTIMAS, TERRESTRES Y AÉREAS. EL SEGURO INTERNACIONAL DE LAS MERCANCÍAS.

- I. FORO DE TUTORIZACION MÓDULO 5 - LA LOGISTICA INTERNACIONAL (SCM)**
- II. Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 5 (Obligatorio)**
- III. Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo. Evaluación Final del Módulo.**
- IV. Documentación y material de apoyo didáctico.**
- V. Video clases:**
 1. INTRODUCCIÓN a la Logística Internacional

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

2. Transporte Terrestre. TT Carretera 1
3. Transporte Terrestre. TT por Carretera 2
4. Transporte Terrestre. TT por Carretera 3
- 5-Logística Internacional - Transporte Ferroviario
- 6-Logística Internacional - Transporte Aéreo
- 7-Logística Internacional - Transporte Marítimo 1
- 8-Logística Internacional - Transporte Marítimo Parte 2
- 9-Logística Internacional - Transporte Marítimo Parte 3
- 10-La teoría del Seguro
- 11-La teoría del Seguro 2
- 12 -Transporte Multimodal 1
- 13 -Transporte Multimodal 2
- Test Evaluación Logística Internacional 1º
- Test Evaluación Logística Internacional 2º
- Encuesta de Evaluación
- CASO PRÁCTICO - LOGÍSTICA INTERNACIONAL
- SOLUCION CASO PRÁCTICO - ALUMNO
- SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR

Módulo 6. CÓMO COBRAR Y PAGAR A PROVEEDORES. MEDIOS, FORMAS, PLAZOS Y DIVISIAS DE COBRO. LOS COSTES FINANCIEROS ASOCIADOS. COBERTURA DE LOS RIESGOS FINANCIEROS.

- I. FORO DE TUTORIZACION MÓDULO 6 - LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO.**
- II. Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 6 (Obligatorio)**
- III. Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo. Evaluación Final del Módulo.**
- IV. Documentación y material de apoyo didáctico**
- V. Video clases:**

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES

Modalidad Online Tutorizada

- 1-Mapa de riesgos en el Comercio Internacional
 - 2-Coberturas de riesgo
 - 3-Mercado de divisas
 - 4-El seguro de tipo de cambio FORWARD
 - 5-Alternativas al seguro de cambio 1
 - 6-Alternativas al seguro de cambio 2
 - 7- Riesgos del comercio internacional relacionados con la e del Medio de cobro y pago - 1
 - 8- Riesgos del comercio internacional y el contrato de compra venta relacionados con la e del Medio de cobro y pago - 2
 - 9- SEPA e IBAN
 - 10- El SWIFT
 - 11-Factores a considerar en la e de los medios de Cobro y Pagos
 - 12- La clasificación de los Medios de Cobro y Pagos. Consejos.
 - 13-El cheque
 - 14-La Transferencia
 - 15-La Remesa 1
 - 16-La Remesa 2
 - 17- El crédito documentario - Conceptos importantes a tener en cuenta.
 - 18- El crédito documentario. Las UCP 600.
 - 19-El crédito documentario - Funcionamiento operativo
 - 20-Momentos críticos en el crédito documentario
 - 21-Los Avaes
- CASO PRACTICO - MEDIOS DE COBRO Y PAGO INTERNACIONALES
 - SOLUCION CASO PRACTICO - MEDIOS DE COBRO Y PAGO INTERNACIONALES
 - SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR
 - Test de Evaluación. Medios de Cobro y Pago. 1ª parte
 - Test de Evaluación. Medios de Cobro y Pago. 2ª parte
 - Encuesta de Evaluación

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES
Modalidad Online Tutorizada

Módulo 7. MARKETING INTERNACIONAL. LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS. ESTRATEGIAS Y OPERATIVAS. PLAN DE MARKETING Y DE COMUNICACIÓN.

- I. FORO DE TUTORIZACION MÓDULO 7. MARKETING INTERNACIONAL.**
- II. Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 7 (Obligatorio)**
- III. Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo. Evaluación Final del Módulo.**
- IV. Documentación y material de apoyo didáctico**
- V. Video clases:**

Parte 1ª: Estrategias de Marketing Internacional

- 1-Marketing Internacional - Presentación e introducción a la materia
- 2- Los elementos más importantes del Marketing Estratégico Internacional
- 3- La utilidad de la ciencia del Marketing Internacional - 1
- 4 - La utilidad de la ciencia del Marketing Internacional. 2º parte
- 5- Finalidades del Marketing Internacional respecto a su mercado objetivo
- 6- La segmentación en el Marketing Internacional -El Mercado de Referencia 1º parte
- 7- La segmentación en el Marketing Internacional - El Mercado de Referencia 2º parte
- 8- La segmentación en el Marketing Internacional - El Mercado de Referencia 3º parte
- 9- La segmentación en el Marketing Internacional - El Mercado de Referencia 4º parte
- 10- Conclusiones sobre las claves en la gestión del marketing internacional

Plan de Marketing Internacional (PMI). Parte 2ª

1. Ventajas competitivas internacionales, internas y externas.
2. EL PMI Plan de Marketing Internacional. Introducción.

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES

Modalidad Online Tutorizada

3. EL PMI Plan de Marketing Internacional - 1

4. EL PMI Plan de Marketing Internacional - 2

Marketing Internacional Estratégico. Parte 3ª

1. Análisis del punto de partida de la empresa - 1

2. Análisis del punto de partida de la empresa - 2

3. La investigación comercial - 1

4. La investigación comercial - 2

Marketing Internacional Estratégico. Parte 4ª

1. Estrategias competitivas vía mercado y cliente

2. Estrategias competitivas vía producto - 1

3. Estrategias competitivas vía producto - 2

4. Estrategias competitivas. Reflexiones finales.

Marketing Internacional Operativo. Parte 5ª

1. Marketing MIX de productos y de servicios.

2. El producto internacional - 1

3. El producto internacional - 2

4. El producto internacional - 3

5. El producto internacional - 4

6. El producto internacional - 5

7. El producto internacional - 6

8. El producto internacional - 7

9. Plan de comunicación - 1

10. Plan de comunicación - 2

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

11. Plan de comunicación - 3
 12. Plan de comunicación - 4
 13. La distribución internacional - 1
 14. La agencia comercial - 1
 15. La agencia comercial - 2
- ENUNCIADO CASO PRACTICO - MARKETING INTERNACIONAL
 - SOLUCION CASO PRACTICO - MARKETING INTERNACIONAL
 - SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR
 - Test Evaluación Marketing Estratégico Internacional - 1
 - Test Evaluación Marketing Operativo Internacional - 2
 - Encuesta de Evaluación

Módulo 8. MARKETING ONLINE. ESTRATEGIAS DIGITALES. LOS MARKETPLACES, OPOR- TUNIDADES GLOBALES DE COMERCIO ELECTRÓNICO B2B Y B2C.

- I. **FORO DE TUTORIZACION MÓDULO 8. MARKETING INTERNACIONAL DIGITAL & ECOMMERCE.**
- II. **Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 8 (Obligatorio)**
- III. **Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo. Evaluación Final del Módulo.**
- VI. **Video clases:**

1ª Parte: Marketing Digital

- 1-Introducción al Marketing Digital de Comercio Internacional-Objetivos
- 2-Medios Digitales-Conceptos básicos 1ª parte

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES

Modalidad Online Tutorizada

3-Medios Digitales-Conceptos básicos 2º parte-CMS

4-Medios Digitales-Conceptos básicos 3º parte-Templates

5-Radiografía del ECommerce en el mundo

6-Consumidor digital

2ª Parte. eCommerce

1-Estrategia multicanal y multipresencia

2-Tipología Mercados Digitales

3 - PMD 1

4- PMD 2

5 - PMD 3

6 - PMD 4

7 - PMD 5

8 - eCommerce 1

9 - eCommerce 2

10 - eCommerce 3

11 - eCommerce 4

12-AMAZON- 1

13-AMAZON- 2

14 - Alibaba

15 - Otros Marketplaces

- CASO PRACTICO - MARKETING INTERNACIONAL DIGITAL & ECOMMERCE
- SOLUCION CASO PRACTICO - MARKETING INTERNACIONAL DIGITAL & ECOMMERCE
- SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES
Modalidad Online Tutorizada

- Test Evaluación E-Commerce
- Encuesta de Evaluación

Módulo 9. NEGOCIAR CON CLIENTES Y PROVEEDORES INTERNACIONALES. LOS FACTORES DE ÉXITO EN UNA NEGOCIACIÓN MULTICULTURAL.

- I. FORO DE TUTORIZACION MÓDULO 9 - NEGOCIACION INTERNACIONAL**
- II. Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 9 (Obligatorio)**
- III. Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo. Evaluación Final del Módulo.**
- IV. Video clases:**
 1. El perfil Profesional del negociador internacional - 1
 2. El perfil Profesional - 2
 3. El perfil Profesional - 3
 4. El perfil Profesional - 4
 5. El perfil Profesional - 5
 - 6- Estrategia de negociación de acuerdos tipo OEM (Fabricante de Equipo Original)
 - 7- Estrategia de negociación de acuerdos de "Distribución Internacional"
 - 8- Estrategia de negociación de acuerdos para la venta de productos industriales como de consumo
 - 9- Estrategia de negociación de acuerdos tipo proyectos llave en mano y venta de servicios empresariales
 10. La negociación con agentes comerciales 1
 - 11.-La negociación con agentes comerciales 2
 12. El contexto cultural en la negociación - Diferencia entre Contexto Alto y Bajo
 13. El contexto cultural - Otros aspectos a tener en cuenta

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES Modalidad Online Tutorizada

14. Factores que distorsionan nuestro comportamiento en el proceso de la negociación 1
15. Factores que distorsionan nuestro comportamiento en el proceso de la negociación 2
16. El Proceso de la negociación - FASE PREVIA 1
17. El Proceso de la negociación - FASE PREVIA 2
18. El Proceso Fase 1 Pronunciamento y Conexión
19. El Proceso Fase 2 - Gaining
- 20 El Proceso Fase 3 - CIERRE
21. Cómo llevar a cabo una negociación exitosa con alemanes
22. Cómo llevar a cabo una negociación exitosa con anglosajones
23. Los estilos negociadores: escandinavo y latinoamericano
24. Cómo negociar en países árabes e islámicos
25. Negociar con norteamericanos
26. Tácticas de negociación. Las 6 primeras tácticas.
27. Tácticas de negociación. Las 8 últimas tácticas
 - CASO PRACTICO - NEGOCIACION INTERNACIONAL
 - SOLUCION CASO PRACTICO - NEGOCIACION INTERNACIONAL
 - SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR
 - Test Negociación Internacional
 - Encuesta de Evaluación

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES
Modalidad Online Tutorizada

Módulo 10. EL SISTEMA DE LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL Y LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS INTERNACIONALES.

- I. FORO DE TUTORIZACION TEMA 10 - CONTRATACION INTERNACIONAL**
- II. Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 10 (Obligatorio)**
- III. Recursos Complementarios. Documentación y material didáctico de apoyo y estudio. Video clases. Casos prácticos. Test de auto-evaluación del módulo. Evaluación Final del Módulo.**
- IV. Documentación y material de apoyo didáctico**
- V. Video clases:**
 - 1-Ley Aplicable a la Contratación Internacional
 - 2-Ley Aplicable a la Contratación Internacional 2
 - 3-Método de resolución de conflictos-Vía jurisdiccional
 - 4-Reconocimiento y ejecución de resoluciones judiciales extranjeras
 - 5-Reconocimiento y ejecución de resoluciones judiciales extranjeras 2
 - 6-Arbitraje Internacional
 - 7-Arbitraje Internacional 2
 - 8-Mediación Internacional y otros ADRS
 - CASO PRACTICO - CONTRATACION INTERNACIONAL
 - SOLUCION CASO PRACTICO - CONTRATACION INTERNACIONAL
 - SOLUCION CASO PRACTICO - TUTOR
 - Encuesta de Evaluación

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES
Modalidad Online Tutorizada

MÓDULO 11. LA GESTIÓN ADUANERA DE LA UE Y LOS CÁLCULOS DE PRECIOS A LA IMPORTACIÓN.

Tema 1: Introducción a la gestión aduanera.

- I. **Presentación Interactiva y Desarrollo Módulo 10 (Obligatorio)**
- II. **II. Video clases:**

Parte 1ª: Introducción a la gestión Aduanera

- 1-Introducción a la aduana
- 2-Ámbito de aplicación de la legislación aduanera: CAU, TAU Y N° EORI
- 3-Anexos A y B de los Reglamento Delegado y de Ejecución
- 4-Representante aduanero como figura aduanera
- 5-Franquicias aduaneras
- 6-Clasificación Arancelaria 1ª parte
- 7-Clasificación Arancelaria 2ª parte
- 8-Clasificación Arancelaria 3ª parte
- 9-Conceptos ENS - Declaración Sumaria de Entrada y DSDT - Declaración Sumaria de Depósito Temporal
- 10-Destinos de las mercancías. DUA - Documento Único Administrativo 1ª Parte
- 11-DUA - Documento Único Administrativo 2ª Parte
- 12-Tipos de controles para aduaneros
- 13-OEA - Operador Económico Autorizado. 1ª Parte
- 14-OEA - Operador Económico Autorizado. 2ª Parte
- 15-OEA - Operador Económico Autorizado.3ª Parte

Tema 2. La Gestión aduanera y los procedimientos aduaneros- II

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES

Modalidad Online Tutorizada

- 1-Regímenes especiales aspectos generales
- 2-Reglamento delegado y aplicación en regímenes especiales
- 3-Reglamento de ejecución. Regímenes especiales.
- 4-Procedimiento Entrada de Mercancías
- 5-Declaración Aduanera
- 6-Tránsito Aduanero I
- 7-Tránsito Aduanero II
- 8-Tránsito Aduanero III
- 9-Disposiciones generales en los regímenes especiales
- 10-Destinos especiales. Importación Temporal.
- 11-Destinos especiales. Destino Final.
- 12-Régimen de perfeccionamiento Parte 1ª
- 13-Régimen de perfeccionamiento Parte 2ª
- 14-Depósito Aduanero
- 15-Zona Franca
- 16-Definición Conceptos

Tema 3: Origen de la Mercancía

Video clases:

- 1-Origen de la mercancía 1ª Parte
- 2-Origen de la mercancía 2ª Parte
3. Reglas origen de la mercancía
- 4-Pruebas Origen de la mercancía
- 5-Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES

Modalidad Online Tutorizada

6-Casos prácticos Origen de la mercancía 1ªParte

7-Casos prácticos Origen de la mercancía 2ª Parte

8-Casos prácticos Origen de la mercancía 3ªParte

Tema 4. Valor en Aduana

I. Video clases:

1-Concepto y Normativa del Valor en aduana

2-Métodos de valoración en aduana

3-Métodos de valoración ajustes positivos

4-Métodos de valoración. Ajustes Negativos

5-Casos prácticos 1ªParte

6-Casos prácticos 2ªParte

7-Ventas Sucesivas

8-Valor en aduana. Apuntes finales

II. Test Gestión Aduanera – 100 Preguntas (sobre los 4 módulos anteriores)

Tema 5. Cálculo de Precios a la Importación

I. Video clase:

1. La Gestión Aduanera de la UE y el Cálculo de los Precios a la Importación.

II. Recursos adicionales:

1. Casos prácticos a resolver por parte del alumno/a

2. Entrega casos prácticos por parte del alumno/a

3. Solución caso práctico por parte del tutor/a

GUÍA DIDÁCTICA

HEAT® PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES
Modalidad Online Tutorizada

11. Integridad Académica:

En este programa online esperamos cumplir con un alto nivel de integridad académica. Esto será esencial para su propio aprendizaje personal y para nuestra capacidad de evaluar ese aprendizaje. Como parte de la experiencia educativa de IACI, se mantendrán los estándares de integridad académica y se invitará a los participantes del programa a familiarizarse con las políticas de nuestra institución.

No se tolerarán violaciones a la integridad académica (como, por ejemplo, el plagio, la colaboración no autorizada, copiar, faltas en la educación en el trato con los tutores y dinamizadores, etc.).

Los participantes que violen esta política estarán sujetos a sanciones, entre las que se incluye la posible expulsión del programa. Por favor, póngase en contacto con instituto@iaci.es si tiene alguna pregunta sobre temas de integridad académica de este programa.