

PERFIL DEL PROFESIONAL

JUAN CARLOS QUINTERO

Administrador de Empresas, Especialista en Gerencia de Mercadeo, Master en Dirección de Marketing de la Universidad San Pablo y el Instituto Europeo de Posgrados de Madrid, España, Diplomado en Gerencia del Servicio de la Universidad de la Sabana. Actualmente es maestrante en Administration & Innovation - MBA+i.

Se desempeñó como Director de Mercadeo en La Opinión, CEO & Speaker de Gestión de marketing, actualmente, se desempeña como Coordinador de Mercadeo en el área de Gestión Comercial en CENS Grupo EPM.

MAYRA ALEJANDRA ARENAS

Economista con especialización en Alta Gerencia. Asesora de Procolombia. Asesora de la Comisión Regional de Competitividad. Facilitadora del Plan Regional de Competitividad. Implementación de la metodología del Balance Scorecard. Implementación de metodología para la elaboración del Plan Regional de Competitividad.

Apoyo y asesoría comercial a empresas de Norte de Santander para lograr su internacionalización. Coordinación de la elaboración y ejecución del plan de internacionalización y mercadeo de las empresas de Norte de Santander

FORMA DE PAGO

- Contado o financiación FESC (2 cuotas)
- Consignación en la cuenta de ahorros FESC de **Bancolombia No. 61765706096**
- Crédito con **PICHINCHA, COOPFUTURO, COOMULTRASAN**, etc.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- Asistencia mínima del 80% a cada uno de los módulos
- Nota aprobatoria mínima de 3,5 para cada módulo.
- Entrega y sustentación del producto final con normas APA "Montaje y puesta en marcha de la rueda de negocios".
- La nota definitiva final se obtendrá del ponderado de las notas definitivas de cada módulo y la del trabajo final.

**TECNOLOGÍA GESTIÓN
DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Presencial

**TECNOLOGÍA GESTIÓN
DE COMERCIO INTERNACIONAL**

Distancia

VIGILADA MINEDUCACIÓN



- Más Información -

**Coordinación de
Administración Negocios
Internacionales**

**5829292 ext 226
negocios_inter@fesc.edu.co**

www.fesc.edu.co

f Fescomfanorte **ig Fesc_comfanorte**

t @fescomfanorte

FESC
FUNDACIÓN DE ESTUDIOS SUPERIORES
Comfanorte

DIPLOMADO

El Marketing y sus Ventajas en los Negocios Internacionales
"Construyendo Marcas que Marcan"

**Duración total:
120 horas (80 presenciales,
40 trabajo autónomo)**

JUSTIFICACIÓN

Con la globalización de la economía y el constante aumento de la competencia se hace necesario en las organizaciones el diseño e implantación de instrumentos y estrategias eficientes y eficaces que permitan costear, mercadear, negociar y controlar los procesos productivos de bienes y de servicios, para poder sostenerse en el mercado y hacer frente a la competencia nacional e internacional.

El diseño de estrategias de mercadeo y la gestión de comunicaciones integradas en el proceso de internacionalización de las empresas, propician un verdadero control de los procesos de producción y servicios, permitiendo así conocer las fortalezas y oportunidades particulares de la organización en donde el proceso administrativo (planear, organizar, dirigir y controlar) se conjuga efectivamente para la toma de decisiones adecuadas, las cuales se reflejan en el transcurso normal de las operaciones, obteniendo así ganancias representativas de orden económico y competitivo de los productos y servicios.

Los costos, el mercadeo y la negociación internacional, suministran información muy valiosa para la definición de precios de los productos terminados y de los servicios prestados, los inventarios de productos en proceso.

COMPETENCIA GENERAL

Identificar la función de los Costos, el Mercadeo y de los Negocios Internacionales, teniendo en cuenta la perspectiva de una estructura conceptual moderna con el incremento de habilidades para el análisis, diseño, evaluación y la toma de decisiones estratégicas.

ESTRATEGIAS PEDAGÓGICAS

- Desarrollo de Ejercicio y talleres teórico práctico
- Creación de un modelo de negocio e implementación de estrategias de Marketing Electrónico para el posicionamiento de las empresas.
- Aplicación de diferentes herramientas en la web

CONTENIDO TEMÁTICO

MÓDULO I

Proceso de Internacionalización Empresarial.

Profesional Responsable: Mayra Alejandra Arenas

Duración: 40 Horas

1. Formación y cultura exportadora

- Revisión documentar para exportación.
- Investigación e inteligencia de mercados.
- Costos de exportación.
- Material promocional.
- Aprovechamiento de acuerdos comerciales.

2. Información comercial y análisis

- Caracterización de la oferta y la demanda.
- Condiciones de acceso al mercado objetivo.
- Lista de precios internacionales.

3. Lista de chequeo para el proceso exportador

- Adecuación de producto.
- Certificados y registros del mercado objetivo.
- Identificación de la Cadena de DFI.
- Cotización internacional.

4. Estructuración de plan de negocios

- Estructuración de un estudio de mercado internacional.
- Metodología de análisis.
- Presentación de resumen ejecutivo.

5. Exportación de servicios

- Que es exportación de servicios.
- Procedimientos y tramites.
- Potencialidades de exportación para el sector de servicios . Casos de éxito.

Fecha y horario:

Del 5 al 11 de diciembre del 2018
y 14 de enero al 18 de enero del 2019
18:00 a 22:00 horas
Aula A101 - A102

MÓDULO II

Estrategias de Marketing

Profesional Responsable: Juan Carlos Quintero

Duración: 40 Horas

- Evolución de las marcas que marcan.
- Filosofías Corporativas.
- R-evolución.
- El sistema de información de mercados.
- Benchmarking, inteligencia de mercados, investigación de mercados.
- Investigación de mercados aplicada, ejercicio de campo.
- Sinergia corporativa entorno a la marca.
- Relaciones entre comercial, producción, finanzas y talento humano.
- Palancas de mercadeo para posicionar una marca.
- Comunicación ATL y BTL.
- Indicadores de mercadeo.
- Net promotor score.
- Top of mind, market share y engagement.
- Modelo de estrategias de marketing.
- Plan de marketing.
- Marketing Analítico.
- Marketing Estratégico.
- Marketing Táctico.

Fecha y horario:

Del 21 de enero al 1 de febrero de 2019
18:00 a 22:00 horas
Aula C304

Sustentación Final: 1 de febrero de 2019