

PERFIL PROFESIONAL

MARÍA PAULA GÓMEZ:

Ingeniera Industrial con énfasis en Organizaciones y Finanzas. Especialista en Administración Financiera con habilidades en la elaboración de estrategias para administrar los recursos financieros de las organizaciones. Especialista en Gestión Ambiental con capacidad de análisis de prioridades ambientales, desarrollo y dirección de programas de control y gestión ambiental.

MARÍA EUGENIA RESTREPO

Abogada, especialista en Derecho Aduanero, con estudios y experiencia en el área administrativa mediante la sustanciación de expedientes en los procesos basados en la parte especial y la parte general del derecho aduanero. Veinticinco años de experiencia como servidora pública en las áreas del derecho aduanero en las operaciones de comercio exterior (importaciones, exportaciones) Cobranzas, Jurídicas y Liquidación dentro de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Tipo de Evaluación	Fecha	Porcentaje
Parcial Módulo 1	13 Dic	30%
Seguimiento (Quices, Tareas y comprobación de lecturas)	21 Enero	20%
Parcial Módulo 2	24 Enero	30%
Proyecto Final	27-28 Enero	20%
Total	30 Enero	100%

FORMAS DE PAGO

- Financiación directa FESC con Acuerdo de Pago (2 cuotas)
- Consignación en la cuenta de ahorros FESC de Bancolombia No. 61765706096.
- Crédito con Pinchincha, Coopfuturo, Coomultrasan, etc.

SOY FESC
Educación Superior

VIGILADA MINEDUCACIÓN

Profesional en:
Administración
de Negocios
Internacionales

Más Información

Dirección Académica

Administración de
Negocios Internacionales

5829292 ext 226
negocios_inter@fesc.edu.co

www.fesc.edu.co



Fescomfanorte



@fescomfanorte



Fesc_comfanorte

DIPLOMADO

NEGOCIACIÓN GERENCIAL EN
ESCENARIOS INTERNACIONALES

Duración total: 120 horas (80 horas presenciales,
40 horas de trabajo independiente)

JUSTIFICACIÓN

El Diplomado en Negociación Gerencial en Escenarios Internacionales, ha sido diseñado por la FUNDACIÓN DE ESTUDIOS SUPERIORES COMFANORTE, como una opción de actualización ofertada a los estudiantes que van a optar su título como Administradores de Negocios Internacionales, dado que se busca su vinculación a los temas que permiten evidenciar el estado del arte del conocimiento.

Con una metodología dinámica, que responda a las expectativas e intereses de los participantes en la construcción de modelos de negocios, es necesario brindar herramientas que permitan al estudiantes ser innovador con una visión holística que entienda la complejidad que rodea las organizaciones, aplicando sus conceptos y creando nuevos modelos que impacten el mercado, facilitando el logro de la ventaja competitiva que permita posicionarse y ser sostenible en el tiempo

COMPETENCIA GENERAL

Desarrollar destrezas que permitan al Gerente actual, ofrecer conocimientos, habilidades técnicas, humanas y conceptuales que apoyen el cumplimiento de los objetivos corporativos de acuerdo con las técnicas de negociación internacional.

ESTRATEGIAS PEDAGÓGICAS

El Diplomado es orientado por docentes con proyección y experiencia nacional e internacional, a través de casos, talleres y ejemplos que hacen tangibles los conocimientos que se imparten.

- Talleres y ejemplos que hacen tangibles los conocimientos que se imparten.
- Conferencias magistrales sobre cada tema
- Proyección de videos
- Estudio de Casos
- Desarrollo de Talleres de aplicación
- Exposiciones sobre temas consultados y preparados en grupos

CONTENIDO TEMÁTICO

MÓDULO I

Contexto de la Negociación Gerencial

Docente: María Paula Gómez

Duración: 40 Horas

1. El estilo efectivo de la negociación gerencial y empresarial

- Factores críticos a la hora de la negociación empresarial.
- Competencias y habilidades gerenciales en la negociación.
- Elementos efectivos de la negociación en los entornos empresariales.
- Formas de asumir el proceso de negociación empresarial.

2. La gestión de las emociones, la comunicación y su relación con el proceso de negociación.

- Las emociones, su origen, aplicabilidad y control en el proceso de negociación.
- Un enfoque práctico para los gerentes de empresas inteligencia emocional.
- Contribución de las emociones en las habilidades de negociación desarrolladas por los líderes y gerentes de empresas.
- El aprendizaje y cultura organizacional como elemento distintivo de las empresas exitosas.

3. Los estilos de liderazgo que contribuyen a los procesos de negociación efectiva.

- El liderazgo como elemento de consolidación de los procesos de negociación efectiva .
- El capital social y la construcción de confianza a la hora de negociaciones efectivas.
- El exceso de confianza vs la empatía del dialogo en la negociación.
- Los elementos relacionados con la personalidad, el manejo de conflictos inter-intra personales.

MÓDULO II

Generalidades y Aplicación de la Reforma del Decreto 1165 de 2019 en el Comercio Exterior

Docente: María Eugenia Restrepo

Duración: 40 Horas

1. Disposiciones de las Resoluciones Aduaneras aplicable al momento que entre la vigencia del decreto

2. Disposiciones de los Decretos Aduaneros aplicables al momento que entre la vigencia del decreto

3. Garantiza la inmediata seguridad jurídica y reglas claras a las operaciones de comercio exterior.

4. Derogatorias. Decreto 2685/1999 y sus modificaciones, Decreto 390/2016 y sus modificaciones. Operaciones aduaneras en Zonas Francas títulos II y III del Decreto 2147y sus modificaciones.

5. Taller: Análisis comparativo y trazabilidad del nuevo estatuto aduanero en Colombia

FECHAS

Módulo 1º Contexto de la Negociación Gerencial Del 02 al 13 de Diciembre de 2019

Módulo 2º Generalidades y Aplicación de la Reforma del Decreto 1165 de 2019 en el Comercio Exterior Del 13 al 24 de Enero de 2020.

HORARIOS

De Lunes a Viernes 18:00 a 22:00 Horas

**Sustentación Trabajo Final
27 y 28 de Enero**