

## PERFIL DEL PROFESIONAL

**Mayra Alejandra Arenas**

Economista con especialización en Alta Gerencia

**German Ibarra**

Abogado Magister en Tributación y Política

Fiscal, Especialista en Derecho Administrativo.

## ESTRATEGIAS PEDAGÓGICAS

- Conferencias magistrales sobre cada tema
- Proyección de videos
- Estudio de casos
- Desarrollo de talleres de aplicación
- Sustentación de trabajos finales.
- Desarrollo de producto, y sustentación
- Lecturas previas
- Confrontación de ideas - Discusión y reflexión sobre los temas
- Puesta en común de los logros
- Guías-talleres entregadas por el Docente
- Desarrollos prácticos creativos

## 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 "PROYECTO" con normas APA, concertado con los estudiantes y el docente líder.
- Trabajo final evaluado con nota mínima final de 3,5.
- La Nota definitiva Final se obtendrá del ponderado de las notas definitivas de cada módulo y la del trabajo final.

## 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.**

- Más Información -

**Coordinación de Administración  
de Negocios Internacionales**

**negocios@fesc.edu.co**

**5829292 ext 226**

**www.fesc.edu.co**

 **Fescomfanorte**

 **Fesc\_comfanorte**

 **@fescomfanorte**

**TECNOLOGÍA  
EN GESTIÓN  
DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**FESC**  
FUNDACIÓN DE ESTUDIOS SUPERIORES  
Personería Jurídica: 04712 del 25 de agosto de 1993  


## DIPLOMADO

El Marketing y su Impacto  
Estratégico en la  
Negociación Internacional

120 horas - 80 presenciales,  
40 trabajo independiente

VIGILADA MINEDUCACIÓN

## JUSTIFICACIÓN:

De manera formal o informal, las personas y organizaciones se involucran en un gran número de actividades a las que podríamos llamar marketing. Esto, sumado al actual entorno cada vez más competitivo y dinámico, en el cual las organizaciones están constantemente expuestas a nuevos retos y desafíos, hacen que la comercialización de bienes y servicios deba planearse y ejecutarse estratégicamente. Solo aquellas organizaciones en la cuales se haga una planificación, prospectiva y ejecución estratégica de marketing, acompañada de una buena planificación y ejecución en todas las demás áreas de la organización, podrán desarrollar ventajas competitivas y permanecer en el mercado. El diseño de estrategias de mercadeo y la gestión de comunicaciones integradas en la negociación internacional, 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. Hoy en día el marketing ha adquirido gran importancia y forma parte del día a día de las empresas en un mundo cada vez más globalizado donde estas deben contar con herramientas para poder tener ventajas sobre sus competidores en escenarios internacionales.

## COMPETENCIA GENERAL

Aplicar las estrategias de marketing en función de los nuevos retos comerciales de las empresas en los Negocios Internacionales teniendo en cuenta los nuevos modelos de negocios.

## CONTENIDO TEMÁTICO

### MÓDULO I

#### ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

- Proceso de adecuación interna para el comercio exterior
- Trámites y documentos
- Trámites y requisitos técnicos
- Cultura exportadora – Tema clave
- Casos de éxito regional (Como lo lograron)
- Orientación de la empresa hacia el mercado
- Planificación estratégica corporativa y divisional
- Aplicación del marketing en la adecuación del producto, ajustes de mercadeo y logística
- Análisis de mercados potenciales (Como identificar el comportamiento de la demanda internacional)
- Identificar y diseñar la Cadena de Distribución Física Internacional
- Investigación de mercados
- Explicación de metodología para identificar la potencialidad de mercados
- Como realizar la investigación de mercados internacionales

#### Profesional Responsable:

Mayra Alejandra Arenas

#### Duración

20 Horas

### MÓDULO II

#### ESTRUCTURA Y PUESTA EN MARCHA DEL ESTUDIO DE MERCADOS

- Estudio de mercados
- Estructuración del contenido requerido para la presentación de un estudio de mercado acorde a la necesidad real del empresario regional
- Costos de exportación
- Calculo de costos de exportación
- Elaboración de lista de precios internacionales
- Presentación de cotizaciones internacionales
- Caso práctico (In situ empresa)
- Casos practico (Contacto con empresas)

- Identificar y diseñar la Cadena de Distribución Física Internacional – (caso práctico)
- Estructurar la investigación de mercado del caso práctico – trabajo desde la empresa
- Elaborar un resumen ejecutivo del estudio de mercado para el caso practico
- Costos de exportación ejercicio real con caso práctico.

#### Profesional Responsable:

Mayra Alejandra Arenas

#### Duración

40 Horas

### MÓDULO III

#### NUEVO ENFOQUE DE LA LEGISLACIÓN CAMBIARIA EN COLOMBIA

- Banco de la República
- Marco jurídico legal en materia cambiaria
- Intermediarios del mercado cambiario
- Circular externa 000013 SARLAFT – PDAM
- Indicadores de Riesgo
- Matriz de riesgos
- Lavado de activos
- Taller sobre lavado de activos
- Visita a la DIAN (observación de los casos)

#### Profesional Responsable:

German Ibarra

#### Duración

20 Horas

## FECHA Y HORARIOS

### Módulo I

Desde el Lunes 11 hasta el viernes 15 de diciembre 2017  
Aula C101 de 18:00 a 22:00 horas

### Módulo II

Desde el Lunes 15 hasta el 27 de enero de 2018  
Aula C101 de 18:00 a 22:00 horas

### Módulo III

Desde el Lunes 29 de enero hasta el viernes 02 de febrero de 2018 - Aula C101 de 18:00 a 22:00 horas

**Sustentación Final 7 y 8  
de febrero de 2018**