



Masters Profesionales

Master Relaciones Internacionales y Comercio Exterior



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Master Relaciones Internacionales y Comercio Exterior

1. Sobre Inesem
2. Master Relaciones Internacionales y Comercio Exterior

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Porqué elegir Inesem?
6. Orientación
7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Master Relaciones Internacionales y Comercio Exterior



DURACIÓN	1500
PRECIO	1795 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Masters Profesionales

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales “Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”

Resumen

Desde el punto de vista histórico, las Relaciones Internacionales y el Comercio Exterior, han sido actividades de vital importancia para el crecimiento económico de cualquier país del mundo. En el contexto actual, en plena consolidación del proceso de Globalización, el conocimiento de los principales mecanismos y agentes relacionados con dichas disciplinas, ha adquirido una renovada importancia, no sólo para los Estados, sino para todo tipo de empresas, que han visto como en muy poco tiempo, sus posibilidades de apertura de nuevos mercados se han ampliado de manera exponencial, a la vez que paralelamente han aumentado el número y la agresividad de sus competidores. INESEM ofrece una formación integral para todos aquellos profesionales interesados en un campo económico decisivo y con una gran proyección de futuro.

A quién va dirigido

El Master Relaciones Internacionales y Comercio Exterior es una formación dirigida a los profesionales del ámbito empresarial o entidades internacionales que busquen actualizarse sobre la situación geopolítica y geoestratégica, además de la operativa, la normativa fiscal internacional y laboral. También se orienta a los estudiantes interesados en adquirir una formación superior a través de una titulación online que pone en valor sus competencias profesionales en la materia y realizar prácticas de empresa que le ayuden en su proceso de inserción laboral y a obtener una visión directa de la realidad actual.

Objetivos

Con el Masters Profesionales **Master Relaciones Internacionales y Comercio Exterior** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Analizar la situación geopolítica actual conociendo los fundamentos de la geografía política
- Conocer la evolución de las relaciones internacionales y la influencia de los sistemas políticos de cada estado.
- Estudiar el ordenamiento jurídico internacional y las funciones de las organizaciones globales.
- Conocer las uniones estratégicas para el comercio internacional y régimen jurídico que las regula.
- Identificar las vías de solución de controversias internacionales.
- Profundizar en el Código Aduanero Comunitario y en los aspectos básicos de la financiación internacional.
- Aplicar estrategias de marketing digital e investigación comercial al ámbito internacional.





¿Y, después?

Para qué te prepara

El plan formativo de este Master en Relaciones Internacionales y Comercio Exterior te prepara para trabajar en el ámbito internacional y te forma para dirigir las negociaciones relacionadas con el comercio exterior. Para ello, estudiarás la evolución de las organizaciones supranacionales, los principios del derecho internacional, la tributación de multinacionales, las claves para el e-commerce y el contexto actual de las relaciones internacionales.

Salidas Laborales

Con el Master Relaciones Internacionales y Comercio Exterior obtendrás las habilidades y conocimientos necesarios para desarrollar tu carrera profesional en el ámbito internacional. Nada te pondrá freno para ocupar puestos destacados en las organizaciones como Director de Relaciones Internacionales de grandes empresas, Responsable de Relaciones Internacionales, Jefe de Operaciones de Exportación, Asesor de Comercio Exterior o Especialista en Marketing Internacional. Una oportunidad de crecer en un entorno globalizado y que te acercará aún más a conseguir todas tus metas profesionales en esta área.

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADÉMICO

Master Relaciones Internacionales y Comercio Exterior

Módulo 1. **Geografía política: geopolítica y geoestrategia** unidad didáctica 1 introducción a la geografía política fundamentos

Módulo 2. **Teoría, historia y contexto actual de las relaciones internacionales**

Módulo 3. **Historia de las ideas políticas el estado y los sistemas políticos internacionales**

Módulo 4. **Derecho internacional público y evolución de las organizaciones supranacionales**

Módulo 5. **Comercio internacional**

Módulo 6. **Contratación y negociación en el comercio internacional**

Módulo 7. **Tributación y financiación en el comercio internacional**

Módulo 8. **Marketing online y e-commerce en el ámbito internacional**

Módulo 9. **Proyecto fin de máster**

Módulo 1.

Geografía política: geopolítica y geoestrategia unidad didáctica 1 introducción a la geografía política fundamentos

1. Factores de la geografía política
2. Relación espacial de la geografía política

Unidad didáctica 3.

El poder y el territorio en el marco de la geopolítica

1. Poder y relaciones de poder
2. Relaciones de poder en el Territorio
3. La articulación política de la sociedad y su relación con el espacio geográfico
4. La geografía política como relaciones de poder en el espacio

Unidad didáctica 4.

El estado-nación y sus límites territoriales

1. El Estado y las relaciones espaciales de poder
2. El Estado-nación: ideología e intereses
3. El Estado-poder: El Estado
4. El Estado-territorio: Los estados
5. El Estado-aparato: La Administración del Estado
6. El espacio interior. La gestión y organización del territorio
7. El Estado y su papel beligerante en la producción y apropiación de excedente
8. Las escalas funcionales en el interior del Estado: lo regional y lo local
9. Límites y divisiones territoriales internas
10. La gestión y el control de lo local
11. Ciudad y hecho metropolitano: un conflicto territorial

Unidad didáctica 5.

La hegemonía mundial el concepto de hegemonía

1. La escala mundial y el sistema mundo
2. El Concepto de Hegemonía
3. El Sistema Internacional y las Relaciones Internacionales en la Actualidad. Concepto y Características
4. El sistema internacional. Introducción
5. Estructura del sistema internacional actual
6. La civilización. El choque de civilizaciones

Unidad didáctica 6.

El control de los recursos estratégicos y de la energía

1. Geopolítica de la energía
2. De los Recursos Naturales estratégicos

Unidad didáctica 7.

El pensamiento geoestratégico y el análisis geopolítico

1. Introducción a la geopolítica global
2. Hacia un mundo multipolar
3. Origen y concepto de geopolítica
4. Elementos básicos de la Geopolítica
5. Técnicas de análisis espacial
6. Geopolítica y calidad de vida

Unidad didáctica 8.

Los puntos conflictivos del planeta

1. Amenazas y Desafíos para el mundo actual
2. España en el ámbito internacional

Módulo 2.

Teoría, historia y contexto actual de las relaciones internacionales

Unidad didáctica 1.

Introducción a las relaciones internacionales

1. Las relaciones internacionales. Definición y otros aspectos

Unidad didáctica 2.

Principales teorías de las relaciones internacionales

1. Principales Teorías

Unidad didáctica 3.

Las rrii en la edad moderna: el nacimiento de la sociedad internacional

1. Introducción a las relaciones internacionales en la Edad Moderna
2. Siglos XVI y XVII. Consecuencias del Estado Moderno
3. Los estados europeos al inicio de la modernidad
4. La Sociedad Moderna

Unidad didáctica 4.

Las relaciones internacionales en la época contemporánea el imperialismo

1. Bases teóricas y causas concretas
2. La conquista
3. La administración de los territorios dependientes
4. Los resultados de la colonización
5. Relaciones internacionales
6. Consecuencias sociales y políticas del imperialismo en los países colonialistas

Unidad didáctica 5.

Las relaciones internacionales durante el siglo XX

1. La reestructuración del mundo
2. Crisis de las democracias parlamentarias y totalitarismos
3. Un mundo en guerra
4. Democracias capitalistas y socialismo real

Unidad didáctica 6.

Las relaciones internacionales tras la guerra fría: la globalización

1. Introducción a la Guerra Fría
2. Construcción de una Comunidad Internacional
3. Creación de dos bloques
4. De la Teoría a la Contención de la Guerra de Corea (1947-1953)
5. La Carrera al Abismo: Del aumento de las tensiones a la Crisis de Cuba (1953-1962)
6. La Détente (1962-1979)
7. Fin de la Guerra Fría
8. La Globalización tras la Guerra Fría

Unidad didáctica 7.

Otros actores en relaciones internacionales multinacionales y ongs

1. Los actores del Sistema Internacional
2. Las Multinacionales
3. Las ONGs

Unidad didáctica 8.

España en el contexto del sistema internacional

1. La Globalización y España
2. Relaciones exteriores de España: Cooperación para el desarrollo

Módulo 3.

Historia de las ideas políticas el estado y los sistemas políticos internacionales

Unidad didáctica 1.

Nociones básicas de ciencias políticas

1. Ciencia Política. Concepto y objeto de estudio
2. Origen de la Ciencia Política
3. Métodos de Análisis Usuales
4. Ramas de la Ciencia Política

Unidad didáctica 2.

Historia de las ideas políticas

1. Introducción a la historia de las Ideas Políticas
2. La antigua Grecia
3. La cultura romana
4. La Edad Moderna
5. La Edad Contemporánea

Unidad didáctica 3.

Teoría del estado

1. Aspectos Generales de la Teoría del Estado
2. La política antes del Estado. La transformación de la estructura política. Teorías

Unidad didáctica 4.

El estado moderno

1. Desarrollo teórico del Estado Moderno
2. El nacimiento del Estado Moderno

Unidad didáctica 5.

Los elementos constitutivos del estado y de la soberanía

1. Conceptos
2. Construyendo naciones y fabricando Estados
3. Principio de soberanía
4. Relación entre Estado y políticas públicas
5. Lo que dicen las políticas públicas sobre el Estado

Unidad didáctica 6.

Organización del estado instituciones políticas

1. Institución
2. Instituciones que requiere cualquier democracia
3. Institución política
4. La ética de las instituciones políticas
5. Instituciones excluyentes e instituciones inclusivas

Unidad didáctica 7.

Sistemas políticos autocráticos

1. Enfoque comparativo clásico
2. La clasificación en la actualidad. Autocracia vs Democracia
3. Los sistemas políticos autocráticos

Unidad didáctica 8.

Sistemas políticos democráticos

1. La relación entre poderes. Legislativo y ejecutivo
2. Tipos de sistemas
3. Estado liberal, estado socialdemócrata y modelo corporativista

Módulo 4.

Derecho internacional público y evolución de las organizaciones supranacionales

Unidad didáctica 1.

Derecho internacional: el ordenamiento jurídico internacional

1. El Ordenamiento Jurídico Internacional. La sociedad internacional
2. Los principios básicos del Derecho Internacional
3. Los Sujetos de Derecho Internacional
4. Características del Derecho Internacional Público
5. Las Normas del Ordenamiento Jurídico Internacional

Unidad didáctica 2.

Fuentes del derecho internacional: los tratados internacionales y la costumbre

1. La costumbre como fuente del derecho internacional
2. Los tratados internacionales

Unidad didáctica 3.

La acción exterior de los estados

1. Concepto de acción exterior del Estado
2. Los principios y objetivos de la Política Exterior en España
3. Sujetos de la Acción Exterior del Estado español
4. Ámbitos de la Acción Exterior del Estado español

Unidad didáctica 4.

Ordenamiento territorial: el espacio terrestre y el espacio marino

1. Derecho territorial del Estado
2. La ordenación del espacio marítimo

Unidad didáctica 5.

Organizaciones internacionales globales: la onu

1. La Organización de Naciones Unidas
2. La Carta de las Naciones Unidas
3. La ONU y la Cooperación al Desarrollo

Unidad didáctica 6.

Otras organizaciones internacionales globales

1. Tipos de Organizaciones Internacionales Universales
2. Organismos especializados universales de las Naciones Unidas
3. Otras Organizaciones Internacionales de ámbito Universal

Unidad didáctica 7.

Organizaciones internacionales de carácter regional

1. Introducción a las Organizaciones Internacionales Regionales
2. Algunas Organizaciones Internacionales Regionales

Unidad didáctica 8.

Responsabilidad internacional, paz internacional y derechos humanos

1. Derechos Humanos: Definición y Clasificación
2. Paz y Desarrollo
3. La Responsabilidad Internacional

Unidad didáctica 9.

Controversias internacionales y mantenimiento de la paz

1. Arreglo pacífico de las controversias internacionales
2. Operaciones de mantenimiento de la paz
3. Papel de Europa en el mantenimiento de la paz

Módulo 5. Comercio internacional

Unidad didáctica 1.

Introducción al comercio internacional

1. Introducción
2. Recorrido histórico
3. Ventajas del Comercio Internacional
4. Operaciones del Comercio Internacional
5. Elementos que componen el Comercio Internacional
6. Hitos históricos del comercio internacional
7. Influencias del comercio internacional en la sociedad

Unidad didáctica 2.

Sujetos del comercio internacional

1. Introducción
2. El empresario individual y el ejercicio del comercio en Europa y en España
3. El empresario social
4. Las sociedades en España y en el extranjero
5. Cooperación y concentración entre sociedades
6. Incidencias en el derecho comunitario

Unidad didáctica 3.

Organizaciones internacionales participantes en el comercio internacional

1. Las organizaciones internacionales
2. Los organismos especializados de las Naciones Unidas
3. Organizaciones Internacionales de ámbito regional

Unidad didáctica 4.

Régimen jurídico español del comercio exterior

1. Marco normativo general del comercio exterior en España
2. Influencias de las disposiciones de la Unión Europea
3. Política comercial multilateral

Unidad didáctica 5.

Organismos privados para la exportación

1. Organismos nacionales y locales
2. Actividades de fomento de exportación
3. Gestión de organismos que apoyan la exportación

Unidad didáctica 6.

Uniones estratégicas para el comercio internacional

1. Técnicas para la unión estratégica
2. Uniones empresariales
3. Uniones mixtas: empresa pública y privada

Módulo 6.

Contratación y negociación en el comercio internacional

Unidad didáctica 1.

La contratación internacional

1. La contratación internacional
2. Los principios sobre los contratos internacionales
3. Concepto, elementos y clasificación del contrato internacional
4. Formación del contrato
5. Cumplimiento del contrato
6. Cláusulas contractuales

Unidad didáctica 2.

Determinación del régimen jurídico

1. Introducción
2. Ley aplicable al contrato internacional
3. El Convenio de Roma de 1980 y el Reglamento de Roma I
4. La Ley reguladora del contrato internacional al amparo del Reglamento de Roma I
5. Acción de las normas imperativas

Unidad didáctica 3. Compraventa internacional

1. La compraventa internacional
2. Libertades comunitarias: la libre circulación de mercancías
3. La Lex Mercatoria
4. La Convención de Viena de 1980 aplicada a la compraventa internacional
5. Los INCOTERMS

Unidad didáctica 4. Bienes inmateriales y derecho de la competencia

1. Propiedad industrial
2. Propiedad intelectual
3. Competencia desleal
4. Derecho de defensa de la competencia

Unidad didáctica 5. Distintas modalidades de contrato

1. Contratos de intermediación comercial
2. El transporte internacional
3. Contratos de financiación
4. Contratos de seguros

Unidad didáctica 6. Vías de solución de controversias

1. Controversias en el ámbito del comercio internacional
2. Vías de jurisdicción estatal
3. El arbitraje internacional
4. Compatibilidad entre arbitraje y la vía judicial

Unidad didáctica 7. Negociación de operaciones de comercio internacional

1. Preparación de la negociación internacional
2. Desarrollo de la negociación internacional
3. Técnicas de la negociación según el interlocutor
4. Consolidación de la negociación internacional
5. Estilos de negociación comercial

Módulo 7. Tributación y financiación en el comercio internacional

Unidad didáctica 1. El impuesto sobre el valor añadido

1. Naturaleza del impuesto
2. Hecho imponible
3. Operaciones no sujetas y operaciones exentas
4. Lugar de realización del hecho imponible
5. Devengo del impuesto
6. Sujetos pasivos
7. Repercusión del impuesto (Art LIVA)
8. Base imponible
9. Tipos de Gravamen
10. Dedución del impuesto
11. Gestión del Impuesto
12. Regímenes especiales

Unidad didáctica 2. El iva en las importaciones y exportaciones

1. Importaciones
2. Exportaciones

Unidad didáctica 3. El fenómeno de la doble imposición internacional

1. Origen de la doble imposición internacional
2. La doble imposición internacional
3. Eliminación de la doble imposición internacional

Unidad didáctica 4.

Código aduanero comunitario (código aduanero modernizado)

1. Síntesis
2. Derechos y obligaciones de las personas en el marco de la legislación aduanera
3. Arancel Aduanero Común
4. Deuda aduanera
5. Mercancías introducidas en el territorio aduanero de la Unión
6. Despacho a libre práctica y exención de derechos de importación
7. Regímenes especiales
8. Salida de las mercancías del territorio aduanero de la Unión

Unidad didáctica 5.

El flujo documental del comercio exterior

1. Introducción
2. ¿De qué tipo de documentos estamos hablando?
3. Consejos prácticos para la elaboración de documentos de comercio exterior

Unidad didáctica 6.

Medios de pago internacionales

1. Introducción
2. Factores empresariales determinantes de la selección del medio de pago
3. El cheque
4. Transferencias bancarias
5. Orden de pago documentaria
6. Créditos documentarios
7. Remesa bancaria

Unidad didáctica 7.

Financiación de las ventas internacionales

1. Mercado de divisas
2. Financiación al Comercio Internacional
3. Moneda de financiación
4. Cobertura del riesgo de cambio

Unidad didáctica 8.

Financiación de apoyo al comercio exterior

1. Ayudas oficiales a la exportación
2. Impuestos que gravan el comercio exterior
3. Zonas con tratamiento fiscal especial

Módulo 8.

Marketing online y e-commerce en el ámbito internacional

Unidad didáctica 1.

Conceptualización del marketing digital

1. Introducción
2. Concepto de Marketing Digital
3. Funciones y objetivos del Marketing Digital
4. Ventajas del Marketing Digital
5. Características de Internet como medio del Marketing Digital

Unidad didáctica 2.

Formas del marketing en internet

1. Las 4F's del Marketing Online
2. Formas del Marketing Online
3. El marketing como filosofía o cultura empresarial

Unidad didáctica 3.

Investigación comercial en marketing digital

1. Marketing digital vs Marketing tradicional
2. Investigación comercial en marketing digital
3. Integración de Internet en la Estrategia de Marketing
4. Estrategia de marketing digital
5. Marketing estratégico en Internet

Unidad didáctica 4.

Introducción al comercio electrónico

1. Auge del comercio online
2. Tipos de eCommerce
3. Atención al cliente
4. Embudos de conversión
5. Casos de éxito

Unidad didáctica 5.

Principales plataformas

1. Principales plataformas
2. Gestión estratégica
3. Plataformas del código abierto

Unidad didáctica 6.

Diseño

1. Introducción al Diseño Web
2. Accesibilidad
3. Usabilidad
4. Responsive Design
5. Home
6. Categorías
7. Fichas de Producto
8. Carrito de la compra y checkout
9. Principales herramientas

Unidad didáctica 7.

Pasarelas de pago

1. Confianza, privacidad y seguridad
2. Principales formas de pago

Unidad didáctica 8.

Marco legal

1. Ley de Ordenación del Comercio Minorista
2. Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico (LSSI)
3. Reglamento General de Protección de Datos
4. Ley de Consumidores
5. SmartContracts

Módulo 9.

Proyecto fin de máster

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Comunidad

Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.



Revista Digital

Secretaría

Campus Virtual

Webinars

Comunidad

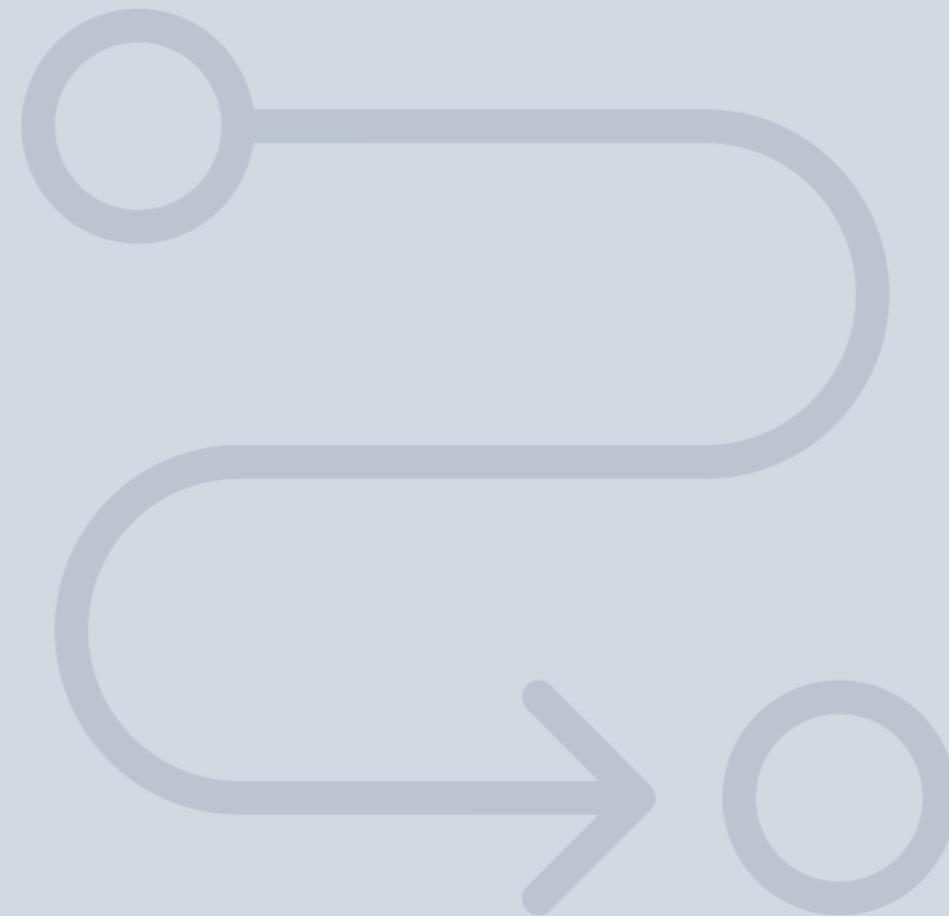
5

5 pilares del método



SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

Beca desempleo

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

Beca emprende

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

Beca alumnos

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Masters Profesionales

Master Relaciones Internacionales y Comercio Exterior

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.