



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Especialización en Negocios Internacionales





Una nueva forma de ver el mundo

ÍNDICE

1 | Conoce Udavinci

2 | Alianzas

3 | Ranking

4 | Registros y acreditaciones

5 | By EDUCA EDTECH Group

6 | Modelo Educativo

7 | Razones por las que elegir Udavinci

8 | Becas y Financiamiento

9 | Formas de pago

10 | Programa Formativo

11 | Programas de Estudios

12 | Contacto

CONOCE UDAVINCI

UDAVINCI es la primera universidad mexicana 100% en línea que cumple los estándares europeos con calidad. Con más de 19 años de experiencia en la formación virtual, nuestros programas académicos cuentan con el Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios (RVOE) otorgado por la SEP.

Más de

19

años de
experiencia

Más de

1k

alumnos
al año

Hasta un

80%

tasa
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



Universidad 100%
en línea con calidad europea

ALIANZAS

Compartir conocimientos, modelos y prácticas educativas es esencial para el desarrollo de una comunidad educativa próspera. Es por eso que a nuestra causa se incorpora una cantidad importante de universidades nacionales e internacionales con las que la **Universidad Da Vinci** tiene diversos tipos de alianzas, desde visitas, residencias, becas institucionales e intercambios académicos y de investigación.



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



STANFORD
UNIVERSITY



[Ver en la web](#)

RANKING

Contamos con excelencia académica, acreditada por: Ranking Educativo Innovatec, Ranking Financial Magazine y recientemente el Ranking Webometrics.



Ranking Educativo
Innovatec



Webometrics
**RANKING WEB
OF UNIVERSITIES**



[Ver en la web](#)

REGISTROS Y ACREDITACIONES

Para asegurar la calidad y la mejora continua de la institución, la universidad se somete a procesos que acreditan sus programas de estudio con diferentes organismos reconocidos por la comunidad educativa.

Entre los registros y acreditaciones con las que cuenta para la prestación de sus servicios educativos están:

- Autorización para expedir títulos profesionales por parte de la Dirección de Instituciones Particulares de Educación Superior (DIPES).
- Registro de Establecimiento Educativo Federal en CDMX: 09PSU0537M.
- Registro de Establecimiento Educativo Estatal en La Paz: 03PSU0022V.
- Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas (RENIECYT) No. 1703521.
- Constancia de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social: UDV-0400818- FQ8-0013.
- Registro Federal de Contribuyentes: UDV040818FQ8.



SEP

SECRETARÍA DE
EDUCACIÓN PÚBLICA



SHCP

SECRETARÍA DE HACIENDA
Y CRÉDITO PÚBLICO



RENIECYT
Registro Nacional de Instituciones
y Empresas Científicas y Tecnológicas



STPS

SECRETARÍA DE TRABAJO
Y PREVISIÓN SOCIAL



BY EDUCA EDTECH

Universidad Da Vinci es una marca avalada por EDUCA EDTECH Group, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



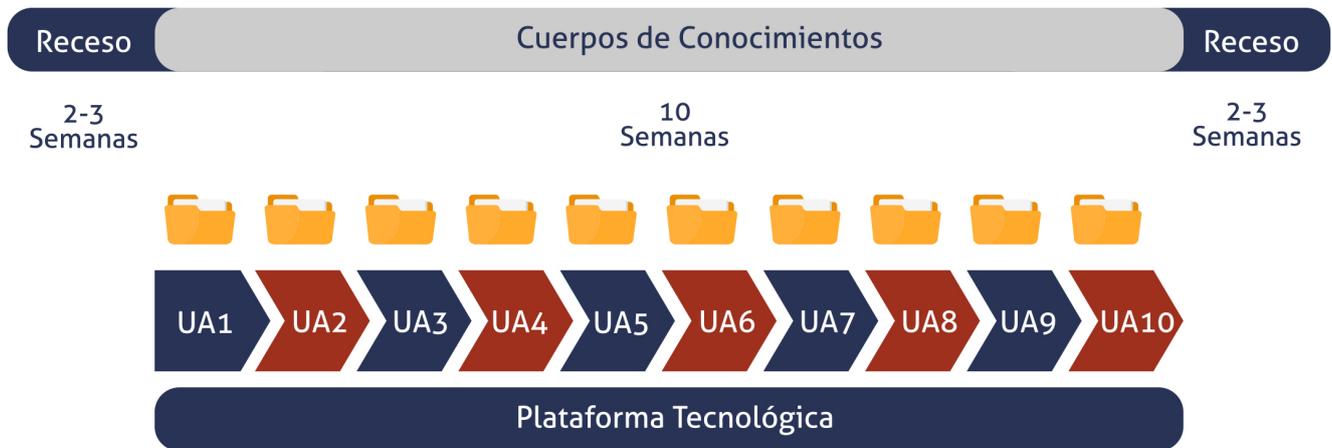
Ver en la web

MODELO EDUCATIVO

En UDAVINCI, adoptamos un enfoque constructivista que transforma al profesor en un facilitador del aprendizaje. De esta manera, los estudiantes desempeñan un papel activo en su proceso formativo, y es responsabilidad de nuestros docentes desarrollar estrategias didácticas que promuevan la autonomía e independencia del estudiante, involucrándolo plenamente en su desarrollo académico.



ESTRUCTURA DE UNA ASIGNATURA



Cada asignatura tiene una duración de diez semanas, durante las cuales el estudiante accede a materiales organizados en Unidades de Aprendizaje consistentes y secuenciales. Esta estructura proporciona una distribución lógica de contenidos, lecturas, actividades, problemas, simulaciones y ejercicios, lo que ayuda al estudiante a gestionar su tiempo de manera eficiente.



RAZONES POR LAS QUE ELEGIR UDAVINCI

- 1.** Primera universidad de **México 100%** online reconocida por la Secretaría de Educación Pública (SEP).
- 2.** Más de **19 años** de experiencia y más de **6.000 estudiantes** de los cinco continentes.
- 3.** **Excelencia académica:** Validez Oficial de Estudios (RVOE-SEP).
- 4.** **Calidad Europea:** Modelo pedagógico europeo.
- 5.** **Modelo constructivista:** Formación práctica y aplicada al entorno laboral.



- 6. Campus virtual** con la última tecnología en e-learning.
- 7.** Elige entre nuestro amplio catálogo educativo de más de **500 programas**.
- 8.** Alianzas y convenios con **instituciones de prestigio**.
- 9. Profesorado especializado** que facilita el aprendizaje del alumnado.
- 10. Recursos interactivos para un aprendizaje efectivo.**



BECAS Y FINANCIAMIENTO

Disfruta de las becas disponibles y financia tu programa universitario en mensualidades. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

20% Beca
DEPORTISTA

40% Beca
EXCELENCIA

20% Beca
CAPACIDADES
ESPECIALES

40% Beca
HERMANOS/AMIGOS

30% Beca
EMPRENDEDORES

40% Beca
MAYOR DE +40 AÑOS

30% Beca
DOCENTES

50% Beca
EXA UDA

Solo se puede aplicar un tipo de beca. Es necesario presentar los documentos que acrediten que son candidatos a cada tipo de beca. Las becas mencionadas estarán disponibles exclusivamente para las solicitudes realizadas desde el sitio web de UDAVINCI.



¿Existe posibilidad de fraccionar los pagos?

Sí, se puede diferir a pagos mensuales durante los estudios:

- Doctorado = 36 mensualidades.
- Licenciatura = 36 mensualidades.
- Especialidad = 15 mensualidades.
- Maestría y Maestrías con Especialización = 18 mensualidades.
- Cursos, Diplomas y Especializaciones = 3 mensualidades.

[Solicitar información](#)

FORMAS DE PAGO

Con la Garantía de:



Puede realizar el pago a través de las siguientes vías
y fraccionar en diferentes cuotas sin intereses:



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



Ver en la web

Especialización en Negocios Internacionales



DURACIÓN
300 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Diploma de acreditación de la Especialización en Negocios Internacionales con valor curricular expedido por la Universidad Da Vinci.

Descripción

Vivimos en un mundo conectado, donde una gran parte de los productos que consumimos a diario han sido fabricados en otros países. Son muchas las empresas que están iniciando procesos de internacionalización para incrementar su crecimiento y competitividad respecto a su competencia. Por ello, conocer cómo funciona el comercio internacional es cada vez más importante si deseamos desarrollarnos en este ámbito. Gracias a la Especialización en Negocios Internacionales podrás especializarte en la compraventa internacional, métodos de negociación, cuáles son las formas de pago en transacciones internacionales, en qué consiste la contratación internacional o la estrategia que debemos aplicar para comercializar nuestro productor en un mercado extranjero.

Objetivos

- Estudiar la investigación comercial en el ámbito internacional.
- Conocer los diferentes entornos que existen, como factor incontrolable.
- Analizar la política internacional del precio y las variables a tener en cuenta en el mercado exterior.
- Describir la formación del contrato y analizar las cláusulas contractuales.
- Entender las diferentes técnicas de negociación internacional.

[Ver en la web](#)

- Comprender el proceso documental de la operación comercial.
- Saber qué técnicas son las más adecuadas para el análisis de la geopolítica.

Campo Laboral

La Especialización en Negocios Internacionales va dirigida tanto a estudiantes de la rama empresarial y del derecho, como a profesionales que buscan hacer carrera dentro del comercio internacional, ampliando sus conocimientos en negociación, contratación y estrategias comerciales útiles en mercados internacionales.

Perfil de Egreso

Con la Especialización en Negocios Internacionales aprenderás todo lo imprescindible para introducirse dentro del mundo del comercio internacional. Estudiarás habilidades directivas y negociación, estudiarás sobre planificación estratégica, conocerás cómo realizar compraventas y contrataciones internacionales, e incluso sabrás usar la mercadotecnia estratégica para conseguir una óptima comercialización.

Salidas laborales

Las salidas profesionales de la Especialización en Negocios Internacionales son las siguientes: Analista o consultor de operaciones comerciales en mercados globales, gerente en comercio exterior, coordinador de organización de procesos logísticos internacionales, representante comercial de una empresa multinacional, responsable del departamento de compras, etc.

TEMARIO

MÓDULO 1. ADMINISTRACIÓN EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MARKETING EN EL COMERCIO INTERNACIONAL (I)

1. La organización de la empresa multinacional
2. Investigación comercial en el ámbito internacional
3. El riesgo de realizar inversiones en países extranjeros
4. El marketing segmentado
5. Factores incontrolables Los entornos
6. Características de la empresa internacional con éxito
7. Misión del Marketing internacional
8. Elementos de plan de marketing internacional
9. Estrategias de marketing internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL MARKETING INTERNACIONAL (II)

1. Política internacional de producto
2. Política internacional de distribución
3. Política internacional de comunicación
4. Política internacional de precio

UNIDAD DIDÁCTICA 3. HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS PARA EL CÁLCULO DE VALORES Y TENDENCIAS DE MERCADO

1. Herramientas para el cálculo de valores estadísticos
2. Herramientas para el análisis de tendencias y series de datos
3. Hojas de cálculo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

1. La contratación internacional: introducción
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 5. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. Preparación de la negociación internacional
2. Desarrollo de la negociación internacional
3. Técnicas de la negociación internacional
4. Consolidación de la negociación internacional

5. Estilos de negociación comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 6. BÚSQUEDA Y GESTIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Localización y búsqueda de clientes/proveedores internacionales
2. Clasificación de los clientes/proveedores y criterios de organización
3. Tipos de archivos de los clientes/proveedores
4. Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores
5. Control de clientes/proveedores

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ELABORACIÓN DE OFERTAS EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional
2. Oferta internacional
3. Elementos de la tarifa de precios
4. Presentación de la tarifa

UNIDAD DIDÁCTICA 8. GESTIÓN DE PEDIDOS Y FACTURACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Proceso documental de la operación comercial
2. Orden de pedido
3. Preparación del pedido Lista de contenido
4. Factura proforma
5. Factura comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 9. APLICACIONES INFORMÁTICAS EN GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Aplicaciones generales, función y utilidades
2. Aplicaciones específicas: descripción, funciones y utilización

MÓDULO 2. COMERCIO Y NEGOCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. La compraventa internacional: aspectos de interés
2. La Lex Mercatoria
3. La Convención de Viena de 1980 aplicada a la compraventa internacional
4. Los INCOTERMS

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FORMAS DE PAGO EN TRANSACCIONES INTERNACIONALES

1. Tipología de los medios de pago
2. Factores influyentes para la elección de la forma de pago
3. Regulación del cheque para pagos internacionales
4. Regulación de transferencias bancarias para pagos internacionales
5. Regulación de las órdenes de pago documentarias

6. Regulación de los créditos documentarios
7. Proceso de gestión de la remesa bancaria

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUNDAMENTOS DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

1. La globalización de los negocios internacionales
2. Los negocios internacionales y el mercado universal
3. Clases de negocios internacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMPETITIVIDAD EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

1. El marco competitivo en los negocios internacionales
2. La estrategia competitiva y sus tipos
3. El diamante de Porter

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PRINCIPALES OPERACIONES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

1. La transferencia de mercancías y el régimen de importación
2. El régimen de exportación y sus fases principales
3. Fundamentos esenciales de los regímenes especiales

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL ENTORNO COMPETITIVO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

1. Concepto y fundamentos del entorno competitivo
2. Factores que inciden en el entorno competitivo del comercio internacional
3. Análisis del entorno competitivo

UNIDAD DIDÁCTICA 7. INTERCAMBIO INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FISCAL

1. Cláusula de intercambio de información
2. Límites a la obligación de intercambio de información
3. Secreto bancario y societario

UNIDAD DIDÁCTICA 8. 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 9. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA

1. Concepto y tipología del entorno
2. Análisis del entorno general PEST/EL
3. Análisis del entorno específico
4. Análisis de PORTER
5. Grado de rivalidad existente entre los competidores

6. Amenaza de productos sustitutivos
7. Poder de negociación de los clientes
8. Poder de negociación de los proveedores

MÓDULO 3. HABILIDADES DIRECTIVAS Y NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA COMUNICACIÓN

1. El proceso de comunicación
2. Tipos de comunicación
3. Barreras de la comunicación
4. La comunicación efectiva
5. Aspectos importantes en la interacción con el interlocutor

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA

1. Las relaciones en la empresa: humanas y laborales
2. Tratamiento y flujo de la información en la empresa
3. La comunicación interna de la empresa
4. La imagen corporativa e institucional en los procesos de información y comunicación en las organizaciones
5. La comunicación externa de la empresa
6. La relación entre organización y comunicación en la empresa: centralización o descentralización
7. Herramientas de comunicación interna y externa

UNIDAD DIDÁCTICA 3. RELACIONES INTERPERSONALES

1. La comunicación interpersonal
2. Filtros y Barreras de la Comunicación
3. El conflicto interpersonal
4. Cómo expresar críticas y tipos de escucha activa
5. Obstáculos que se pueden presentar
6. Técnicas para mejorar esta habilidad Social

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA NEGOCIACIÓN

1. Estrategias de negociación
2. Tácticas de negociación
3. Cuestiones prácticas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA FIGURA DEL SUJETO NEGOCIADOR

1. La personalidad del negociador
2. Habilidades del negociador
3. Características del sujeto negociador
4. Clases de negociadores
5. La psicología en la negociación
6. Causas del Estrés Laboral

7. Síntomas del estrés laboral
8. Consecuencias del Estrés Laboral

UNIDAD DIDÁCTICA 6. HABILIDADES DIRECTIVAS

1. Introducción a las habilidades directivas
2. Liderazgo Habilidad personal y directiva clave
3. Enfoques en la teoría del liderazgo
4. Estilos de liderazgo
5. El papel del líder

UNIDAD DIDÁCTICA 7. HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN DE GRUPOS

1. Introducción a las habilidades sociales
2. Asertividad
3. Empatía
4. Escucha activa
5. Autoestima

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MOTIVACIÓN DEL ENTORNO LABORAL

1. La motivación en el entorno laboral
2. Teorías sobre la motivación laboral
3. El líder motivador
4. La satisfacción laboral

¿Te ha parecido interesante esta información?

Si aún tienes dudas, nuestro equipo de asesoramiento académico estará encantado de resolverlas.

Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

Solicita información sin compromiso

[¡Matricularme ya!](#)

¡Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 +57 601 50885563

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.edu.es

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



 **UDAVINCI**

 By **EDUCA EDTECH**
Group