



ISIE

Instituto Superior de Investigación Empresarial

Máster PDE

**COMERCIO
INTERNACIONAL**

Máster PDE
COMERCIO
INTERNACIONAL

Inicio en octubre

MADRID

www.isie.es



COMERCIO INTERNACIONAL

Programa de Desarrollo Ejecutivo

Máster PDE en Comercio Internacional

<http://www.isie.es>

ISIE lanza este programa con la vocación de preparar a los gestores del recurso más preciado de las organizaciones, las personas, el talento. Especialmente en un entorno de cambio continuo, donde algunas de las habilidades más valoradas serán la capacidad de observación y de análisis del entorno, y la anticipación y adaptación a los cambios.

NUESTROS ORÍGENES

El origen del proyecto educativo surge a partir de que un grupo de altos directivos y empresarios perciben una clara deficiencia en los perfiles de recién graduados que necesitan incorporar a sus organizaciones, los cuales cuentan generalmente con buen nivel de conocimientos, pero con adolecen de una acentuada falta de capacidades y habilidades transversales, necesarias para triunfar en el mundo laboral. Como consecuencia de ello, se lanza este proyecto educativo, dirigido a recién graduados, para facilitar su acceso no solo al mercado laboral, sino con vistas a favorecer un desarrollo profesional acelerado.

NUESTRA METODOLOGÍA

Un objetivo esencial: el éxito profesional

Los participantes ampliarán y pondrán en práctica sus conocimientos y desarrollarán las habilidades que precisarán en el entorno laboral, para protagonizar una carrera exitosa.

Aprender de los mejores

En ISIE, los profesores ejercen como mentores, son altos directivos de la función, que acompañan a los miembros del programa en el proceso de ser dignos sucesores del oficio, desarrollando y fortaleciendo las destrezas profesionales más necesarias.

Una sólida red de contactos profesionales

Los miembros del programa aprenderán a desarrollar o potenciar una sólida red de contactos que sin duda marcarán la diferencia en su futuro profesional.

Entorno emulado y prácticas profesionales

El programa se desarrolla parcialmente en un entorno emulado de reuniones de trabajo donde se discuten casos prácticos vividos por los mentores. Y la segunda mediante la aplicación de los conocimientos y destrezas adquiridos en un entorno laboral real a través de la realización de prácticas profesionales en las empresas colaboradoras del programa.

Estancia Internacional

Además de la posibilidad de realizar prácticas en empresas internacionales, durante el programa se realizará una estancia de una semana en el extranjero.

TIPOLOGÍA DE LAS SESIONES

Sesiones Técnicas

A fin de homogenizar y después potenciar los conocimientos adquiridos durante la etapa universitaria, habrá sesiones eminentemente teóricas.

Sesiones de Desarrollo

Las sesiones de desarrollo tiene la finalidad de ayudar a incorporar las habilidades transversales, que son factores comunes de los ejecutivos mejor valorados.

Sesiones de Presentación

Los alumnos tendrán que hacer exposiciones continuamente sobre su análisis, sus conclusiones, hallazgos, para desarrollar las habilidades de comunicación necesarias para intervenir en reuniones, presentaciones, o debates.

Sesiones de Caso

Los mentores orientarán y moderarán las sesiones en las que se trabajará en casos reales. Las sesiones serán grabadas con fines didácticos con el objetivo de valorar las intervenciones y actitudes de cada estudiante y poder ver en su caso la evolución.

DESARROLLO DE HABILIDADES

Se trata de desarrollar una serie de habilidades comunes a cualquier función, y por tanto que se desarrollaran en todos los programas. Constituyen al mismo tiempo algunos de los principios que distinguen a ISIE como escuela de negocios.

1. Resiliencia
2. Intervención en Reuniones
3. Capacidad Analítica
4. Orientación a Resultados
5. Información Parcial
6. Autoconfianza
7. Gestión de las Expectativas
8. Gestión de la Imagen
9. Sencillez y Humildad
10. Autoconocimiento
11. Sumar Valor y Win-Win

Máster PDE en Comercio Internacional

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Formar a personas que deseen convertirse en profesionales con potencial dentro de las Organizaciones, aprovechando para poner en práctica casos reales de comercialización y gestión en entornos internacionales.

- Conocer la metodología del caso con la ayuda de los mejores profesionales de empresas de referencia.
- Adquirir las capacidades que demanda el mercado laboral entre los profesionales con potencial para desarrollar su carrera en empresas de primer nivel.
- Mediante el desarrollo del pensamiento crítico, el alumno podrá enfrentarse a casos reales de los que extraer conclusiones que poder aplicar durante su carrera profesional.
- Aumentar la red de contactos con las sesiones lideradas por profesionales relevantes en múltiples sectores.

ALGUNOS DE NUESTROS MENTORES



Juan Carlos Caldés

Socio
Orienta Capital



Gabriel Martínez de Aguilar

Consejero de
Gestora de Fondos
BBVA

Socio fundador
NAOS Partners



Carlos Llamas

Socio Director
EDM Holding



Manuel Zarrabeytia

Dir. Comercial y Responsable de Área de Financiación
Empresarial
Grupo Valía

Datos de Contacto

ISIE - Instituto Superior de
Investigación Empresarial
Tel.: 910 148 550

Fechas y lugar

Inicio en Octubre
Duración 9 meses
c/ Santa Cruz de Marcenado, 22
ISIE Madrid

PLANIFICACIÓN DOCENTE

ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

- Introducción a los mercados internacionales.
- Estrategias de expansión internacional.
- Principios básicos de economía.

EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

- Normas y reglamentos en la exportación e importación.
- Actuación de las cámaras de comercio.
- Incoterms 2019.

INTRODUCCIÓN AL MARKETING INTERNACIONAL

- Principios básicos del Marketing en entornos internacionales.
- Planes de Marketing en las multinacionales.
- Marketing Digital orientado a la internacionalización.

COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL

- Planificación comercial en entornos internacionales.
- Los principios de la dirección comercial en entornos internacionales.
- Gestión de redes comerciales.

FINANZAS INTERNACIONALES

- Dirección Financiera.
- Gestión presupuestaria.
- Plan de Negocio en una internacionalización.

RELACIONES INTERNACIONALES

- Agentes internacionales.
- Redes de socios.
- Proveedores internacionales.

HABILIDADES DE DIRECCIÓN INTERNACIONAL

- Principales habilidades en el desarrollo de talento en diferentes países.
- Programa específico de desarrollo de habilidades para la gestión de equipos internacionales.
- Desarrollo de carrera internacional.

RECURSOS HUMANOS

- Dirección de Recursos Humanos.
- Selección de personal.
- Formación y Desarrollo de personas.

OPERACIONES Y LOGÍSTICA

- Dirección de Operaciones internacionales.
- Compras internacionales.
- Logística y transporte internacional.

LEGAL Y FISCALIDAD

- Derecho internacional.
- Fiscalidad internacional.

PROCESO DE ADMISIÓN

- 1º. Solicitud de candidatura y aporte de documentación requerida.
- 2º. Entrevista personal.
- 3º. Comité de admisiones.

“El profesional de éxito en el mundo del comercio internacional no solo tiene que conocer el mercado, sino que necesita aprender el "oficio", de la mano de los mejores. Por esa razón, en ISIE formamos jóvenes con talento, para que desarrollen las capacidades necesarias y poder incorporarlos en nuestras organizaciones”.

Juan Carlos Caldés
Socio de Orienta Capital

"La metodología del Master PDE de ISIE nos permite guiar personalmente el desarrollo profesional del reducido grupo de alumnos seleccionados cada año e incorporarlos en nuestras empresas”.

Gabriel Martínez de Aguilar
Consejero de Fondos de BBVA - Socio de NAOS Partners.



ISIE_ExecutiveEducation



ISIE - Instituto Superior de Investigación Empresarial



ISIEExecutiveEdu



ISIE - Instituto Superior de Investigación Empresarial

Madrid

Santa Cruz de Marcenado, 22
28008 Madrid, España
+34 910 148 550

General Arrando, 5
28010 Madrid, España
+34 910 148 550

Rey Francisco, 27
28008 Madrid, España
+34 910 072 249