

INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICO PRIVADO PERÚ PACÍFICO

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

FUNDAMENTACIÓN

La importancia del comercio exterior y el buen desempeño de las relaciones internacionales en los temas político, cultura, financiero y comercial a nivel mundial es primordial hoy en día para el desarrollo integral de las naciones. No hay un solo país por más progreso que tenga considerarse autosuficiente y que no necesite el apoyo del resto del mundo.

El comercio exterior marca el principio del avance de los pueblos, de las empresas y por ende de las personas que buscan tener calidad de vida, viéndose reflejado en la satisfacción de sus necesidades y en el buen vivir. Hoy más que nunca se tiene la oportunidad de incursionar en los negocios internacionales en una institución seria, con experiencia y de prestigio como es el Instituto de Educación Superior Tecnológico Privado Perú Pacífico "IESTPP".

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar en el participante la capacidad del análisis y de gestión empresarial, haciéndose cada vez más competitivo y de manera sostenida, acorde con las exigencias de los mercados internacionales, todo ello mediante el uso permanente de modernas herramientas como las TIC (tecnologías de la información y la comunicación); la innovación y creación de estrategias para colocar con éxito sus productos en el exterior. Acorde con la visión y misión de nuestra organización.

OBEJTIVO ESPECIFICOS

- Desarrollar en los participantes una visión integral de la gestión empresarial y del comercio internacional, con un enfoque práctico de aplicación inmediata a la r realidad.
- Inculcar y desarrollar conocimientos empresariales por competencias.
- Crear y dirigir una empresa exportadora de acuerdo a las nuevas tendencias de mercado internacional.
- Diseñar estrategias aplicando de manera efectiva las finanzas y el marketing como herramientas para generar demanda, incrementado las ventas y la productividad en la empresa moderna.
- Efectuar toma de decisiones con riesgo calculado para las distintas oportunidades de negocios en el mercado nacional e internacional.

PERFIL DEL EGRESADO DEL DIPLOMADO EN GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

EL PARTICIPANTE EGRESADO TIENE UNA INFORMACION POR COMPENTENCIAS EN:

- ✚ Efectiva toma de decisiones que le permiten lograr la rentabilidad y competitividad planificadas al plan estratégico de la empresa.
- ✚ Gestionar el giro del negocio frente al comercio exterior incrementando la productividad y utilidades de la sociedad.
- ✚ Desarrollar negocios con proveedores estableciendo relaciones societarias efectivas donde se logre el “Win-Win” (gana-gana).
- ✚ Diseñar, implementar y actualizar sistemas de gestión y control de la organización para un correcto manejo en el comercio exterior.
- ✚ Utilizar herramientas de tecnología de la información encaminados a la innovación y desarrollo del negocio de las exportaciones y/o importaciones con miras a los objetivos de la organización.
- ✚ Asumir los retos que exigen los permanentes cambios del mercado internacional.

PLAN DE ESTUDIOS

ASIGNATURA	MODULO	
1. FUNDAMENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL 2. LEGISLACION DEL COMERCIO INTERNACIONAL 3. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO 4. INGLES COMERCIAL	BASICO I	INTRODUCCION AL COMERCIO INTERNACIONAL

ASIGNATURA	MODULO	
5. MARKETING INTERNACIONAL 6. INVESTIGACION E IDENTIFICACION DE MERCADOS 7. INTERNACIONALES PLAN ESTRATEGICO DE MARKETING 8. INGLES COMERCIAL	BASICO II	GESTION Y ADMINISTRACION DE MERCADOS INTERNACIONALES

ASIGNATURA	MODULO	
9. DISTRIBUECION FISICA INTERNACIONAL 10. DOCUMENTACIÓN Y OPERATIVIDAD ADUANERA 11. ORGANIZACIÓN DEL TRASPORTE INTERNACIONAL 12. INGLES COMERCIAL	INTERMEDIO I	ORGANIZACIÓN DE LA LOGISTICA Y DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL

ASIGNATURA	MODULO	
13. COSTOS –PRECIOS PARA EL MERCADO INTERNACIONAL 14. MEDIOS DE PAGOS, FINANCIAMIENTO 15. INGLES COMERCIAL	INTERMEDIO II	GESTION Y ADMINISTRACION FINANCIERA PARA LOS NEGOCIOS DEL COMERCIO EXTERIOR

ASIGNATURA	MODULO	
16. GESTION ESTRATEGICA EMPRESARIAL 17. ELABORACION Y EVALUACION DE PROYECTOS PARA EXPORTAR 18. INGLES COMERCIAL	AVANZADO	PLAN DE NEGOCIOS APLICADO AL COMERCIO EXTERIOR

NOTA:

- INCLUYE 4 ASESORIAS :PROYECTO DE EXPORTACION E IMPORTACION
- AL FINALIZAR EL DIPLOMADO SE SUSTENTA A UN PROYECTO DE EXPORTACION Y/O IMPORTACION PARA GRADUARSE U OBTENER EL DIPLOMA EN COMERCIO INTERNACIONAS COMO ESPECIALISTA EN GESTION Y ADMINISTRACION DEL COMERCIO EXTERIOR.

TEMARIO

MÓDULO BASICO I “INTRODUCCION AL COMERCIO INTERNACIONAL”

Fundamentos Del Comercio Internacional	(08)
Legislación Del Comercio Internacional	(12)
Tratados Internacionales	(08)
<u>Ingles Comercial</u>	<u>(08)</u>
TOTAL HORAS	36

MÓDULO BASICO II “GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES”

Marketing Internacional	(12)
Investigación e Identificación De Mercados Internacionales	(12)
Plan estratégico de marketing	(08)
<u>Ingles Comercial</u>	<u>(08)</u>

TOTAL HORAS 40

MÓDULO INTERMEDIO I “ORGANIZACIÓN DE LA LOGÍSTICA Y DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL”

Distribución física internacional (08)

Documentación y operatividad aduanera (16)

Organización del transporte internacional (12)

Ingles Comercial (08)

TOTAL HORAS 44

MÓDULO INTERMEDIO II “GESTION Y ADMINISTRACION FINANCIERA PARA LOS NEGOCIOS DEL COMERCIO EXTERIOR”

Costos-precios y cotización para el mercado internacional (16)

Medios de pagos, financiamiento (Plan financiero) (20)

Ingles Comercial (08)

TOTAL HORAS 44

MÓDULO AVANZADO “PLAN DE NEGOCIOS APLICADO AL COMERCIO EXTERIOR”

Gestión estratégica empresarial (08)

Elaboración y evaluación de proyectos para exportar (24)

Ingles Comercial (08)

TOTAL HORAS 40

- Total 16 horas de ASESORÍA DEL PROYECTO DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN (04 horas por ciclo), se inicia a partir del segundo módulo.

METODOLOGÍA

El curso se desarrollara sobre la base de clases teóricas – prácticas del profesor. Buscando la participación activa de los participantes quienes deben de relacionar lo aprendido con la realidad del comercio exterior del momento.

Desarrollando habilidades y enseñando a utilizar las herramientas que permitirán crear y dirigir con éxito su propia empresa, identificando oportunidades de negocio dentro y fuera del país.

Se priorizara los métodos de estudios participativos y directos, utilizando el aprendizaje inductivo, deductivo y analítico para motivar al participante hacia la investigación y la puesta en práctica de lo aprendido.

En la teoría

- Exposiciones del profesor, dialogo, trabajos en equipo y exposición de los alumnos

En la Práctica

- Casuísticas, trabajos individuales y grupales, así como entrevista a empresarios y dinámicas grupales.

REQUERIMIENTO DE MATERIALES

- Computadora con reproductor de DVD, CD, VIDEO.
- Proyector multimedia.
- Pizarra acrílica.
- Material académico seleccionado.
- Clases en sala de cómputo con tecnología multimedia e internet.

BENEFICIOS

Una empresa fundamental es el Instituto de Educación superior Tecnológico Priva Perú Pacifico es que nuestros egresados estén preparados para competir a nivel nacional e internacional. Es por ello que hemos firmado convenio con prestigiosas universidades de medio como....., lo que les permitirá a nuestros alumnos y participantes un intercambio académico, cultural, consultivo y laboral. **Nuestra organización** es un instituto privado que se ubica en el mercado promoviendo una educación integral entre alumnos, profesores y colaboradores, asíéndose presente en las principales empresas del medio. Contamos con:

- ✚ Docentes profesionales con amplia experiencia académica y laboral
- ✚ Convenio con diversas universidades
- ✚ Formado para crear su propia empresa de exportación y/o importación.
- ✚ Grato ambiente de estudio
- ✚ Infraestructura moderna

CAMPO DE ACCION

- EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR
- EMPRESAS FINANCIERAS
- EMPRESAS DE COMERCIO ELECTRONICO
- EMPRESAS PROPIAS
- EMPRESAS RETAIL(tiendas por departamentos)
- CONSULTORIO DE GESTION EMPRESARIAL
- OTROS

CERTIFICACIÓN

El IESTPP entregara a todos los participantes que culminen satisfactoriamente, un diploma en comercio internación como especialista en Gestión y Admisión del Comercio Exterior.

DIRIGIDO A

Micro, pequeños y medianos empresarios, profesionales, ejecutivos, asistentes de gerencia, que estén vinculados directa o indirectamente con temas de comercio exterior. Aquellas personas que están pasando en invertir en negocios internacionales, le damos la llave del éxito.

REQUISITOS

Contar con experiencia laboral (mínimo tres años), acreditado.

- Puede ser: Profesional, egresado, funcionario, empleado y/o empresario
- Currículum
- 02 fotos tamaño carnet
- Copia de DNI
- Llenar ficha de inscripción
- Pasar entrevista personal

DURACIÓN

Siete meses y dos semanas, con un **total de 260 horas** (244 horas académicas y 16 horas de asesoría en proyecto de exportación e importación), horas académicas de 40 minutos. Dos asesorías por semana. Cada sesión de 4 horas académicas. Sábados dos sesiones (08 horas académicas).

HORARIOS PROPUESTOS

Noche

Alternativa I: Martes y jueves de 19:00 a 21:55 (break de 20:20 a 20:35)

Alternativa II: Miércoles y viernes de 19:00 a 21:55 (break de 20:20 a 20:35)

Mañana

Alternativa III: Sábados de 09:00 a 14:40 (break de 11:40 a 12:00)

Alternativa IV: Sábados de 13:00 a 18:40 (break de 15:40 a 16:00)

DISTRIBUCION DE HORAS ACADÉMICAS POR SESIÓN

<i>DIAS PARTICULARES</i>		
HORA	ALTERNATIVA "I" ,"II" POR SESIÓN(por día)	TOTAL HORAS ACADÉMICAS
1era.	19:00 a 19:40	40 minutos
2da.	19:40 a 20:20	40 minutos
Break	20:20 a 20:35	15 minutos
3era.	20:35 a 21:15	40 minutos
4ta.	21:15 a 21:55	40 minutos

SÁBADOS EN LA MAÑANA

HORA	ALTERNATIVA "III" POR SESIÓN(por día)	TOTAL HORAS ACADÉMICAS
1era.	9:00 a 9:40	40 minutos
2da.	9:40 a 10:20	40 minutos
3era.	10:20 a 11:00	40 minutos
4ta.	11:00 a 11:40	40 minutos
Break	11:40 a 12:00	20 minutos
5ta.	12.00 a 12:40	40 minutos
6ta.	12:40 a 13:20	40 minutos
7ma.	13:20 a 14:00	40 minutos
8va.	14:00 a 14:40	40 minutos

SÁBADOS EN LA TARDE

HORA	ALTERNATIVA "IV" POR SESIÓN(por día)	TOTAL HORAS ACADÉMICAS
1era.	13:00 a 13:40	40 minutos
2da.	13:40 a 14:20	40 minutos
3era.	14:20 a 15:00	40 minutos
4ta.	15:00 a 15:40	40 minutos
Break	15:40 a 16:00	20 minutos
5ta.	16:00 a 16:40	40 minutos
6ta.	16:40 a 17:20	40 minutos
7ma.	17:20 a 18:00	40 minutos
8va.	18:00 a 18:40	40 minutos

FRECUENCIA MARTES Y JUEVES (NOCHE) 19:00 A 21:55 HORAS

MODULO	MES		M	J	M	J	M	J	M	J	M	J	M	J	M	J
	ASIGNATURA	HORAS ACADEMICAS/DIA														
BASICO I	1	8		4		4										
	2	12			4		4		4							
	3	8						4		4						
	4	8									4			4		
	5	8										4			4	
	SUB-TOTAL	44														
BASICO II	MES															
	DIA															
	6	12	4		4		4									
	7	12		4		4		4								
	8	8							4		4					
	9	8								4		4				
	10	8											4		4	
	Asesoría I	4													4	
		SUB-TOTAL	52													
INTERMEDIO I	MES															
	DIA															
	11	8	4		4											
	12	16		4		4		4		4						
	13	12					4		4		4					
	14	8										4			4	
	15	8											4		4	
	Asesoría II	4														4
	SUB-TOTAL	56														
INTERMEDIO II	MES															
	DIA															
	16	16	4		4		4		4							
	17	20		4		4		4		4		4				
	18	8									4			4		
	19	8													4	4
	Asesoría III	4														4
	SUB-TOTAL	56														
AVANZADO	MES															
	DIA															
	20	8	4		4											
	21	24		4		4		4		4		4			4	
	22	8					4		4							
	23	8										4			4	
	Asesoría IV	4														4
	SUB-TOTAL	52														
TOTAL		260		16	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	16	8

Siete meses y dos semanas

4 = cuatro horas académicas por sesión

4 = Cuatro horas inglés (presencial)

4 = En cada módulo 04 de asesoría

4 = cuatro horas Chino (presencial)

(En PY. De X-M A) partir del 2do módulo

8 = Ocho horas académica por semana

FRECUENCIA SABADOS 09:00 A 14:40/ 13:00 A 18:40 HORAS

MES			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
MODULO	ASIGNATURA	HORAS ACADEMICAS/DIA														
BASICO I	1	8	4	4												
	2	12	4	4	4											
	3	8			4	4										
	4	8				4	4									
	5	8					4	4								
	SUB-TOTAL	44														
BASICO II	MES															
	DIA															
	6	12					4	4	4							
	7	12						4	4	4						
	8	8								4	4					
	9	8									4	4				
	10	8										4	4			
	Asesoría I	4												4		
	SUB-TOTAL	52														
INTERMEDIO I	MES															
	DIA															
	11	8	4	4												
	12	16	4	4	4	4										
	13	12			4	4	4									
	14	8					4	4								
	15	8						4	4							
Asesoría II	4							4								
	SUB-TOTAL	56														
INTERMEDIO II	MES															
	DIA															
	16	16							4	4	4	4				
	17	20							4	4	4	4	4			
	18	8												4	4	
	19	8													4	4
	Asesoría III	4														4
	SUB-TOTAL	56														
AVANZADO	MES															
	DIA															
	20	8	4	4												
	21	24	4	4	4	4	4	4								
	22	8			4	4										
	23	8					4	4								
	Asesoría IV	4							4							
	SUB-TOTAL	52														
TOTAL		260	16	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	16	8

Siete meses y dos semanas

4 = cuatro horas académicas por sesión

4 = Cuatro horas inglés (**presencial**)

4 = En cada módulo 04 de asesoría

4 = cuatro horas Chino (presencial)

(En PY. De X-M A) partir del 2do módulo

8 = Ocho horas académica por semana

INVERSIÓN

- **Contado:** *S/. 1957.50
- ✚ Está considerado 10% de descuento sobre total cuotas(S/.217.5)
- ✚ No pagar matrícula.
- **Cuotas:** S/. 180.00 (matrícula) S/. 180.00
S/. 310.70 (7 cuotas) = S/. 2175.00
TOTAL S/. 2355.00

CUADRO DE COSTOS

Rubro	Costo	Signo
Total Horas	260	X
COSTO / h \$ (horario a docente)	10	
TOTAL \$	2600	+
MATERIALES \$ (\$20x23 docentes)	460	
TOTAL \$	3060	X
Costos operativos	2.5	
TOTAL (pago: Certificación IESTPP) \$	7650 100	+
TOTAL \$	7750	+
PUBLICIDAD \$	500	
TOTAL \$	8250	X
Tipo de Cambio S/.	2.6	
TOTAL en Soles S/.	21450	+
Imprevisto S/.	300	
TOTAL S/.	21750	Entre
Participantes	10	
Costo participante S/.	2175	Entre
Número de Cuotas	7	
Pago Mensual / Participante S/.Nuevos soles	310.70	

NOTA: Si todos los participantes pagan al contado, se debe contar con 11 Estudiantes para estar en el punto de equilibrio.

FECHA DE INICIO: 4 de mayo 2015

NOTA: SEMINARIO GRATUITO