



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



## Especialización en Negocios Internacionales





Una **nueva** forma de ver el mundo

# ÍNDICE

**1 |** Conoce Udavinci

**2 |** Alianzas

**3 |** Ranking

**4 |** By EDUCA  
EDTECH Group

**5 |** Modelo  
Educativo

**6 |** Razones  
por las  
que elegir  
Udavinci

**7 |** Becas y  
Financiamiento

**8 |** Formas  
de pago

**9 |** Programa  
Formativo

**10 |** Programas de  
Estudios

**11 |** 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





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





## 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**



## 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.



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



**STANFORD**  
UNIVERSITY





## 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.



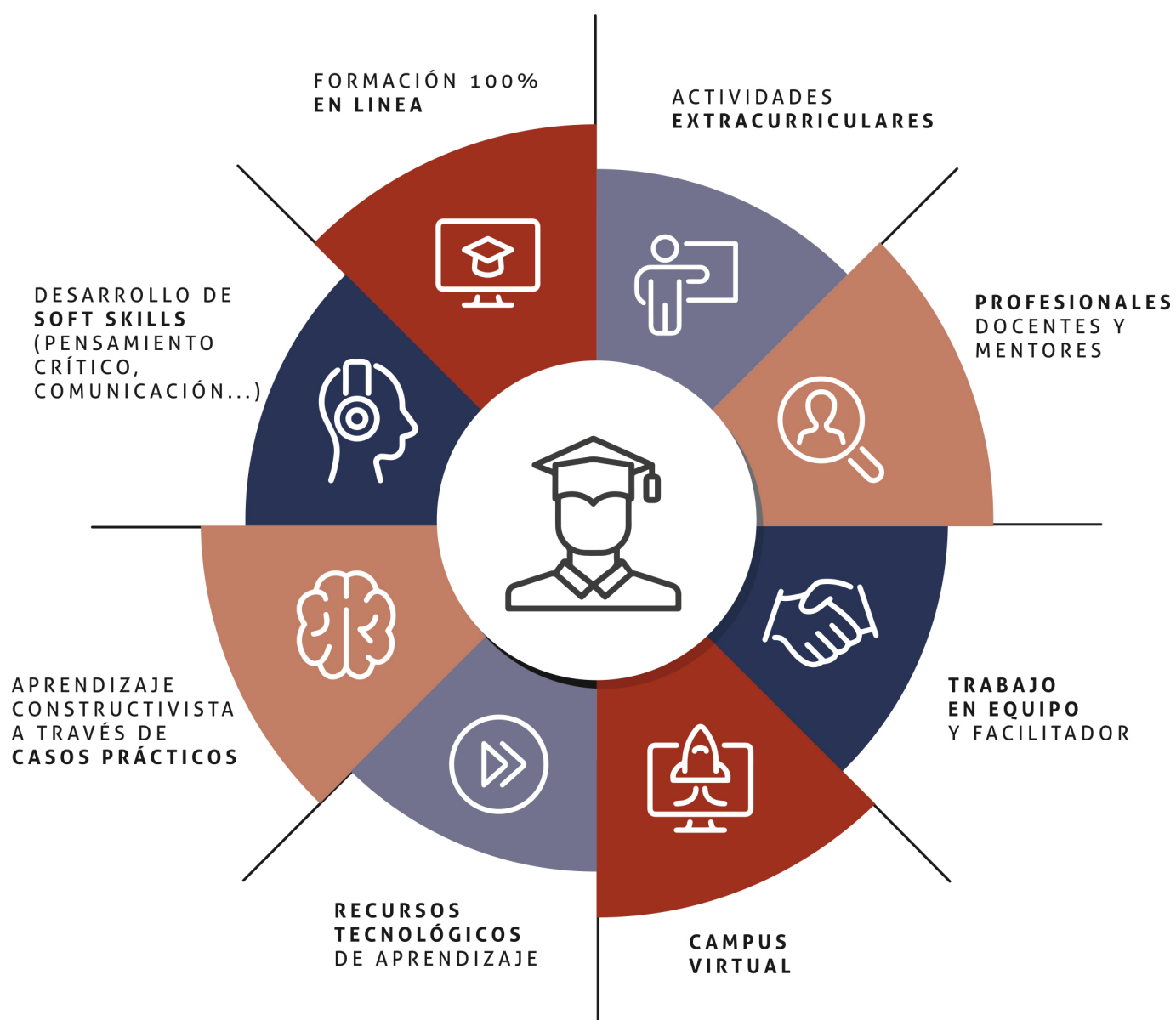
### ONLINE EDUCATION

---

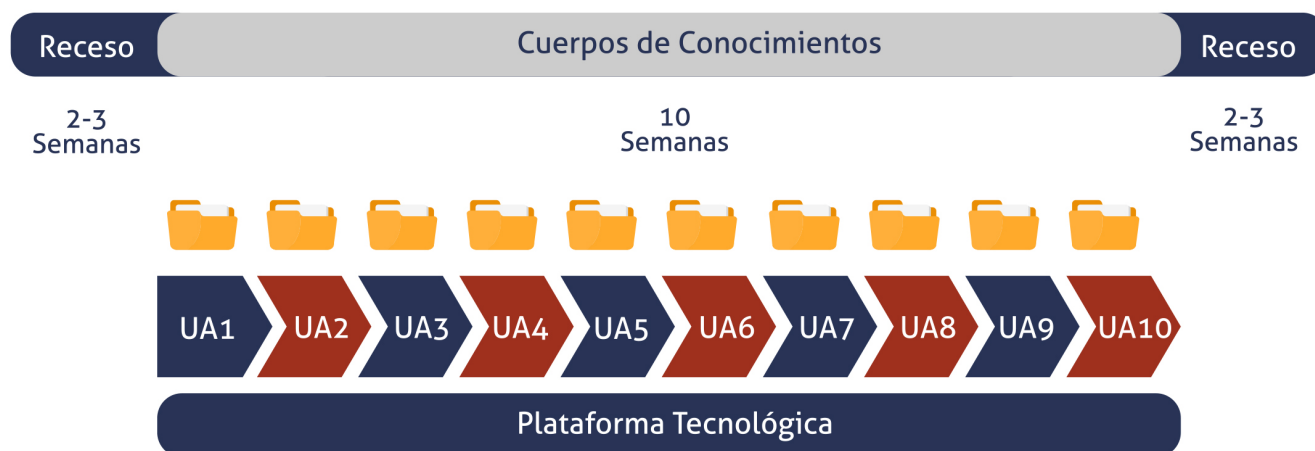


## MODELO EDUCATIVO

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.



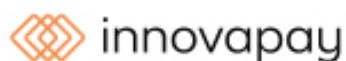
- 6. Campus virtual** con la última tecnología en e-learning.
- 7.** Elige entre nuestro amplio catálogo educativo de más de **500 programas**.
- 8.** Alianzas y convenios con **instituciones de prestigio**.
- 9. Profesorado especializado** que facilita el aprendizaje del alumnado.
- 10.** Recursos interactivos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



## 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...



## Especialización en Negocios Internacionales



**DURACIÓN**  
300 horas



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO  
PERSONALIZADO**

### Titulación

---

Diploma de acreditación del Curso de Especialización en Negocios Internacionales con valor curricular expedido por Universidad Da Vinci European Business School

### 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 desenvolvernos en este ámbito. Gracias 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.
- 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

## Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

### Telefonos de contacto

|                    |                                                                                   |                         |                             |                                                                                     |                         |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| <b>España</b>      |  | <b>+34 900 831 200</b>  | <b>Argentina</b>            |  | <b>54-(11)52391339</b>  |
| <b>Bolivia</b>     |  | <b>+591 50154035</b>    | <b>Estados Unidos</b>       |  | <b>1-(2)022220068</b>   |
| <b>Chile</b>       |  | <b>56-(2)25652888</b>   | <b>Guatemala</b>            |  | <b>+502 22681261</b>    |
| <b>Colombia</b>    |  | <b>+57 601 50885563</b> | <b>Mexico</b>               |  | <b>+52-(55)11689600</b> |
| <b>Costa Rica</b>  |  | <b>+506 40014497</b>    | <b>Panamá</b>               |  | <b>+507 8355891</b>     |
| <b>Ecuador</b>     |  | <b>+593 24016142</b>    | <b>Perú</b>                 |  | <b>+51 1 17075761</b>   |
| <b>El Salvador</b> |  | <b>+503 21130481</b>    | <b>República Dominicana</b> |  | <b>+1 8299463963</b>    |

### !Encuéntranos 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)

 [formacion@euroinnova.com](mailto:formacion@euroinnova.com)

 [www.euroinnova.com](http://www.euroinnova.com)

### Horario atención al cliente

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

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!

UDAVINCI



Ver en la web



By  
**EDUCA EDTECH**  
Group