



# **Experto en Dirección Estratégica y Globalización**

**Modalidad:** Online

**Duración:** 80 horas

**Coste 100 % bonificable:** 600 €

## **OBJETIVOS**

El presente CURSO DE DIRECCIÓN ESTRATÉGICA Y GLOBALIZACIÓN ofrece una formación especializada en la materia. Si quiere conocer los aspectos fundamentales para dirigir una empresa u organización de manera óptima y quiere conocer las técnicas oportunas para realizar una dirección estratégica este es su momento, con el Curso de Experto en Dirección Estratégica y Globalización podrá adquirir los conocimientos necesarios para abordar estas dos temáticas de manera profesional.

## **CONTENIDOS**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. EMPRESA, ORGANIZACIÓN Y LIDERAZGO**

1. Las PYMES como organizaciones
2. Liderazgo
3. Un nuevo talante en la Dirección

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PLAN DE EMPRESA I. LA ELABORACIÓN DE UN ESTUDIO DE MERCADO**

1. Introducción
2. Utilidad del Plan de Empresa
3. La introducción del Plan de Empresa
4. Descripción del negocio. Productos o servicios
5. Estudio de mercado



**UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PLAN DE EMPRESA II. PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL EN LA ÁREAS DE GESTIÓN COMERCIAL, MARKETING Y PRODUCCIÓN**

1. Plan de Marketing
2. Plan de Producción

**UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PLAN DE EMPRESA III. PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURA, RR.HH RECURSOS FINANCIEROS**

1. Infraestructura
2. Recursos Humanos
3. Plan Financiero
4. Valoración del Riesgo. Valoración del proyecto
5. Estructura legal. Forma jurídica

**UNIDAD DIDÁCTICA 5. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL**

1. Introducción
2. Clasificación del comercio
3. Comercio Internacional y sus procedimientos
4. Recorrido histórico
5. El mercantilismo
6. Los períodos clásico y neoclásico
7. Situación actual (XIX-XXI)
8. Ventajas del Comercio Internacional
9. Operaciones del Comercio Internacional
10. Elementos que componen el Comercio Internacional



11. Aduanas
12. Régimen de comercio
13. Contratos y documentos

**UNIDAD DIDÁCTICA 6. 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

**UNIDAD DIDÁCTICA 7. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES**

1. Los procesos de comunicación y las relaciones comerciales
2. Actitudes y técnicas en la comunicación

**UNIDAD DIDÁCTICA 8. MEDIOS Y TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN INTERNACIONAL**

1. La información telefónica y presencial. Transmisión y recepción de mensajes
2. La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales
3. Modelos de comunicación escrita
4. Relaciones públicas en el comercio internacional
5. Internet como instrumento de comunicación



**UNIDAD DIDÁCTICA 9.HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN Y NEGOCIACIÓN**

1. La empatía y la asertividad como pilar de la comunicación
2. La escucha activa
3. La autoestima