




Convocatoria

A

Seminario de Especialización en Comercio Internacional

Dirigido a:

Gerentes de Exportación
Pymes exportadoras o en proceso de exportación
Emprendedores

-  **7 Módulos**
-  **32 temas especializados en comercio exterior**
-  **142 horas de capacitación**

Contenido

MÓDULO I Desarrollo de Oferta Exportable

 **TOTAL: 20 horas de capacitación**

MÓDULO II Actualidades del Comercio Exterior

 **TOTAL: 26 horas de capacitación**

MÓDULO III Logística y Transporte

 **TOTAL: 20 horas de capacitación**

MÓDULO IV Aspectos legales del comercio exterior

 **TOTAL: 12 horas de capacitación**

MÓDULO V Estrategias para ser competitivo

 **TOTAL: 24 horas de capacitación**

MÓDULO VI Mercadotecnia Internacional

 **TOTAL: 20 horas de capacitación**

MÓDULO VII Diversificación de mercados

 **TOTAL: 20 horas de capacitación**


.....
Cuota de recuperación por módulo: *
Empresa **\$1,500.00 + I.V.A.**
Pymes **\$1,000.00 + I.V.A.**
Emprendedores **\$500.00 + I.V.A.**
.....

B

Formación de Ejecutivos en Comercio Exterior

Dirigido a:

Estudiantes
Profesionista que haya concluido estudios de nivel licenciatura o equivalente.

-  **5 Módulos**
-  **22 temas especializados en comercio exterior**
-  **98 horas de capacitación**

Contenido

MÓDULO I Desarrollo de Oferta Exportable

 **TOTAL: 20 horas de capacitación**

MÓDULO II Actualidades del Comercio Exterior

 **TOTAL: 26 horas de capacitación**

MÓDULO III Logística y Transporte

 **TOTAL: 20 horas de capacitación**

MÓDULO IV Aspectos legales del comercio exterior

 **TOTAL: 12 horas de capacitación**

MÓDULO VI Mercadotecnia Internacional

 **TOTAL: 20 horas de capacitación**

.....
Cuota de recuperación por módulo: *
\$350.00 + I.V.A.
.....

* La tarifa del servicios de Capacitación en Comercio Internacional, se aplica de acuerdo a la estratificación vigente para las micro, pequeñas y medianas empresas, estipulada por la Secretaría de Economía. DOF-30.09.2009

Recepción de Solicitudes y formas de pago:

 capacitacion.empresarial@promexico.gob.mx

 +52 (55) 5447 7070

INFORMES



Participación presencial y virtual
Sesiones Teórico / Prácticas



Auditorio / ProMéxico

Camino a Santa Teresa No. 1679
Col. Jardines del Pedregal, Álvaro Obregón



Horarios Matutinos

Convocatoria



Módulos

Fecha de inicio : 15 de Agosto 2018

MÓDULO I

Desarrollo de Oferta Exportable

Objetivo: El participante analizará la competitividad de su empresa / proyecto

- | | |
|--|---------|
| 1. El ABC de mi empresa | 15 Ags. |
| 2. Mi empresa en el entorno internacional | 17 Ags. |
| 3. Competitividad y trazabilidad de la empresa | 22 Ags. |
| 4. Conoce el proceso de exportación | 23 Ags. |
| 5. Programas de apoyo a la exportación | 30 Ags. |

TOTAL: 20 horas de capacitación

MÓDULO II

Actualidades del Comercio Exterior

Objetivo: Taller práctico. Conocer las características del mercado meta, ventajas arancelarias, madurez de la empresa / proyecto.

- | | |
|---|---------|
| 1. Diseño de estrategia para llegar al mercado meta | 5 Sep. |
| 2. Reglas de origen, beneficios al amparo de TLC's | 7 Sep. |
| 3. Desarrollo de un proyecto de exportación | 13 Sep. |
| 4. Regulaciones no arancelarias – Salvaguardas | 18 Sep. |
| 5. Estándares de competencia | 15 Oct. |
| 6. Cláusulas de salvaguarda | 16 Oct. |

TOTAL: 26 horas de capacitación

MÓDULO III

Logística y Transporte

Objetivo: Identificar la importancia de la logística como factor eficiente para ser competitivo.

- | | |
|--|---------|
| 1. Diseño de etiquetado | 20 Sep. |
| 2. Empaque, envase y embalaje - Etiqueta logística | 20 Sep. |
| 3. INCOTERMS | 21 Sep. |
| 4. Formación del precio de exportación | 24 Sep. |
| 5. Actualización aduanera, fiscal | 25 Sep. |
| 6. Transporte internacional | 26 Sep. |
| 7. Empaque, envase y embalaje | 22 Oct. |

TOTAL: 20 horas de capacitación

MÓDULO IV

Aspectos Legales del Comercio Exterior

- | | |
|---|---------|
| 1. Contratos de compra venta internacional | 27 Sep. |
| 2. Consejos prácticos para celebrar contratos de compra venta internacional | 27 Sep. |
| 3. Modelos de contratos | 27 Sep. |
| 4. Recomendaciones para evitar riesgos legales en la celebración de contratos de compra venta internacional | 28 Sep. |
| 5. Complementos de Comercio Exterior / Formas de pago internacional – créditos documentarios | 28 Sep. |
| 6. Complementos de comercio exterior. Formas de pago internacional / Créditos documentarios | 5 Oct. |

TOTAL: 12 horas de capacitación

MÓDULO V

Estrategias para ser competitivo

Objetivo: Adaptar la estrategia de negociación a la cultura y consumo del país meta.

- | | |
|--|---------|
| 1. Cultura empresarial para hacer negocio | 2 Oct. |
| 2. Desarrollo de Capacidades empresariales para internacionalizar la empresa | 3 Oct. |
| 3. Análisis y evaluación del mercado | 4 Oct. |
| 4. Conoce tu mercado meta | 9 Oct. |
| 5. Tropicalización de productos en el mercado meta | 11 Oct. |

TOTAL: 24 horas de capacitación

MÓDULO VI

Mercadotecnia internacional

- | | |
|---|---------|
| 1. Marketing para una exportación asertiva | 19 Oct. |
| 2. Comercio electrónico y cadenas de suministro internacional | 23 Oct. |
| 3. Canales de comercialización y técnicas de venta | 24 Oct. |
| 4. Servicios innovadores que brindan un valor agregado | 25 Oct. |
| 5. Desarrollo de imagen en el mercado meta | 26 Oct. |

TOTAL: 20 horas de capacitación

MÓDULO VII

Internacionaliza tu Producto / Marca

- | | |
|--|---------|
| 1. Marketplace B2B - Workshop | 29 Oct. |
| 2. Marketplace B2B | 30 Oct. |
| 3. Cómo preparar un encuentro de negocios. Participa con éxito en Ferias Internacionales | 5 Nov. |
| 4. Acceso y permanencia en el mercado meta | 6 Nov. |
| 5. Diplomacia en los negocios. Sugerencias para internacionalizar tu producto. | 7 Nov. |
| 6. Estrategias para ser un agente de cambio. | 12 Nov. |
| 7. Nuevas perspectivas para el desarrollo de empresas | 12 Nov. |
| 8. Mercado Halal | 12 Nov. |
| 9. Michoacán Exporta | 13 Nov. |

TOTAL: 20 horas de capacitación

* La tarifa del servicios de Capacitación en Comercio Internacional, se aplica de acuerdo a la estratificación vigente para las micro, pequeñas y medianas empresas, estipulada por la Secretaría de Economía. DOF-30.09.2009