

Máster en Negocios Internacionales y Comercio Exterior



www.iffe.es

Duración

9 meses

Modalidad

Presencial / Híbrido / Online

Herramientas

Campus Virtual & Microsoft 365

Campus IF FE

Pazo das cadeas, N-VI, Km 586
San Pedro de Nós, 15176 - Oleiros
A Coruña - Galicia - España

Conseguirás...

Desarrollarte como un **profesional 360°** de los negocios internacionales.

Adquirir las **competencias específicas** que demandan las empresas operadoras en mercados internacionales.

Identificar las **oportunidades de crecimiento** empresarial que ofrece el mercado global.

Manejar la **operativa empresarial en ámbitos internacionales**, aduanas, logística, contratación, financiación.

Desarrollar **estrategias de marketing digital** para productos de importación, exportación y servicios globales.

Conocer los tipos de **apoyos y ayudas** a empresas para la internacionalización.

▣ Dirección Académica

Pablo López Blanco

Jefe de Servicio de Área, dentro del Dep. de Comercio Exterior de la Cámara Oficial de Comercio de A Coruña.

Diplomado en Derecho Comunitario y Especializado en Derecho Internacional y Europeo, es un profesional con más de 20 años de experiencia en el ámbito del Comercio Exterior. Especializado en consultoría, diagnósticos de internacionalización, promoción de exportaciones, tutorización de planes de exportación, acciones de promoción en mercados exteriores, como encuentros empresariales, misiones comerciales, ferias internacionales, promociones de producto, etc.



Docentes más recurrentes...



Fernando Prieto
Partner & General Manager.
Estudio Gato Salvaje



Manuela Campos
Responsable de programas
Internacionalización.
IGAPE



Manuel Alcázar
Director.
Alcázar Patentes



Thomas Pinna
Transport Manager en Atlas Forwarding
Erhardt



Francisco Santiso
Manager.
Grupo Singular Galician Cellars



Milagros Negreira Espasandín
International Sales & Purchases.
Profesional Independiente



Manuel Fernández Alonso
Gerente de Desarrollo Corporativo.
Altia Logistic



Odile Lueiro Garnil
Jefa de Servicio de Promoción
Comercio Exterior.
Cámara de Comercio de A Coruña



Carmen Payá González
Sales and Export Manager.
**BMA - Bosque de Matasnos /
SDWF**



Irene Souto Blázquez
Head of Commercial & Business
Development.
Autoridad Portuaria de A Coruña



Iria Pombar Hernández
Seafreight Department, Atlas
Forwarding.
Erhardt



Adriana López Blanco
Director Global Marketing Brand &
Communications.
Profiles by Kantar



Carolina Lumberas
Export Area Manager North
America Nauterra.
Grupo Calvo



Pedro Arias Urones
Gerente de Zona Negocio Internacional.
Banco Santander

Programa Académico

1. Estrategia de Internacionalización

Definirás el posicionamiento que debe tener una compañía en el exterior, manejando los conocimientos y técnicas para desarrollar planes de internacionalización y diagnosticar la posición empresarial para afrontar la internacionalización.

- 1.1 Globalización y comercio internacional.
- 1.2 Entorno económico internacional.
- 1.3 Plan de Internacionalización.
- 1.4 Diagnóstico de exportación.
- 1.5 Servicios y apoyos a la internacionalización: Cámaras de comercio.
- 1.6 Caso sectorial: Internacionalización de servicios v(Turismo).
- 1.7 Caso sectorial: Gestión internacional de un Cluster (Salud).
- 1.8 Caso final: Caso de internacionalización.

2. Marketing Digital Internacional

Podrás identificar mercados potenciales, utilizar el branding y conocer el uso y funcionamiento de las plataformas internacionales.

- 2.1 Distribución y clientes.
- 2.2 Marketing Mix.
- 2.3 Marketing digital y Comercio electrónico.
- 2.4 Búsqueda de información y posicionamiento.
- 2.5 Posicionamiento digital en plataformas.
- 2.6 Branding internacional.
- 2.7 Caso empresa: CO2 Smart Tech.

3. Logística y Supply Chain Management

Conocerás los elementos críticos que condicionan la venta, las diferentes barreras a la internacionalización, los procedimientos aduaneros, la logística y los diferentes tipos de transporte internacional.

- 3.1 Entorno Productivo y Logística Internacional.
- 3.2 Global Supply Chain Management.
- 3.3 Lean logistics.
- 3.4 Barreras a la Internacionalización.
- 3.5 Transporte terrestre y aéreo de mercancías.
- 3.6 Transporte marítimo de mercancías.
- 3.7 Sistema Portuario: tráfico de mercancías y pasajeros.
- 3.8 Caso Empresa: Talleres Capelán.

4. Gestión Financiera y Contratación Internacional

Conocerás el funcionamiento de los mercados de divisas, y los instrumentos financieros para articular operaciones internacionales, obteniendo los recursos precisos y garantizando su cobro. Explorarás, también, las diferentes fórmulas de contratación internacional y su operativa, identificando el funcionamiento de las áreas de libre comercio así como el proceso de registro de marcas y patentes y las reglas que operan en las transacciones internacionales.

- 4.1 Medios de Cobro/Pago y Financiación Internacional.
- 4.2 Medios alternativos de financiación.
- 4.3 Mercado de divisas y riesgo de cambio.
- 4.4 Financiación bancaria internacional.
- 4.5 Aavales y garantías internacionales.
- 4.6 Marcas y Patentes en el Comercio Internacional.
- 4.7 Contratos Internacionales.
- 4.8 Incoterms.
- 4.9 Prueba de evaluación.

5. Soft Skills

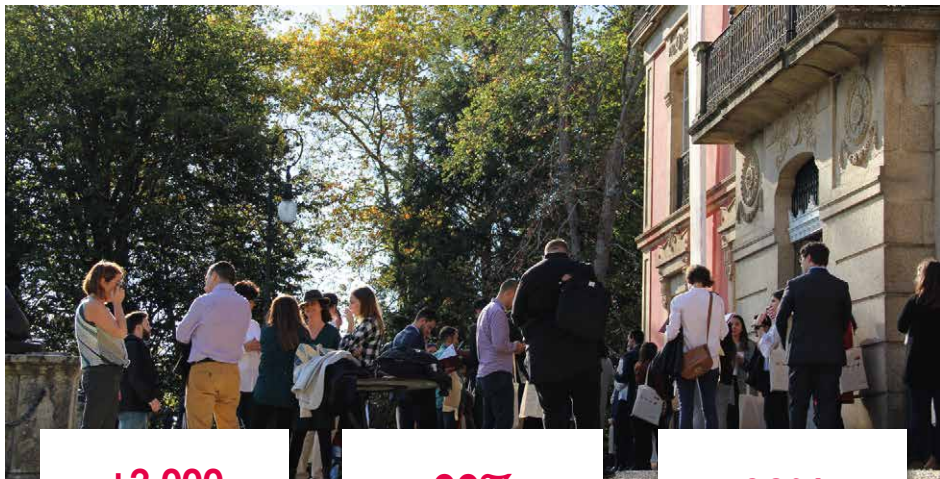
Perfeccionarás las habilidades de comunicación, la gestión de conflictos, el liderazgo y gestión de equipos, presentaciones eficaces... Habilidades fundamentales para el desarrollo de todo tipo de profesionales, y transversales a cualquier puesto de trabajo.

- 5.1 Autoconocimiento.
- 5.2 Inteligencia emocional y Empatía.
- 5.3 Comunicación efectiva.
- 5.4 Gestión de conflictos.
- 5.5 Técnicas de negociación.
- 5.6 Liderazgo.
- 5.7 Resiliencia y Gestión del estrés.

6. Proyecto Fin de Máster

El PFM es un trabajo grupal que supone la puesta en valor de los diferentes conocimientos adquiridos a lo largo del máster, a través de su aplicación en un proyecto real. Este trabajo contará con una presentación pública frente a un Tribunal de expertos al finalizar el programa.

■ Nuestros alumnos nos respaldan



+2.000
Profesionales
formados en
nuestras aulas
desde el 2009.

99%
De **empleabilidad**
en todos nuestros
programas.

98%
De **satisfacción**
de nuestros
alumnos.

“La experiencia ha sido muy buena, los resultados han llegado muy rápido. En mi día a día me ha ayudado muchísimo, me ha dado otra visión tanto en la gestión de equipos como de negocio. Aunque el esfuerzo que requiere es grande, los resultados son muy buenos.”

José Manuel Caride (Worldwide - Managing Director of Operations en Grupo Uniter)
MBA



“El transcurso del Máster fue genial, tanto a nivel financiero como en desarrollo personal. La mejoría y conocimiento en la materia se va viendo incrementado conforme pasan las semanas.”

José Manuel Sar Castiñeira (Director de Negocios en Banco Sabadell)
MDF

“Recomendaría la escuela a aquellas personas que quieran vivir una experiencia Máster de verdad, aprovechar todas las oportunidades que te brinda pertenecer a IFFE y sacarle el máximo partido a todos los docentes y personal de la escuela.”

Natividad Fariñas Falagán (Responsable de Selección en Instra Ingenieros)
MRRHH



Dónde están nuestros alumnos de MICEX



Belén Bouzas Duro
Promoción 2019/2020
International Trade and Investment
Advisor.

**Economic and Commercial Office -
Embassy of Spain in Kuala Lumpur,
Malaysia**



Araceli Peláez Castro
Promoción 2014/2015
Export Manager - Grupo Armadora
Pereira-.

Conservas Portomar



Diego Castro Martínez
Promoción 2018/2019
Responsable Comercial LATAM.

Santos



Candela Portela Fernández
Promoción 2014/2015
Consultora Comercio Internacional.

COINTEGA - Cluster Textil Moda



Pablo Jesús Gómez Amado
Promoción 2016/2017
Téc. de Exportación y Aduanas.

Prosegur



Miriam Marchante Fernández
Promoción 2014/2015
Responsable de Exportación.

Suministros Pesqueros y Acuícolas



Gonzalo Pico Cal
Promoción 2016/2017
Director Financiero Corporativo.

Ibersys Seguridad y Salud S.L.



Álvaro Barreras Sierra
Promoción 2013/2014
Export Department, frozen Division.

SCANFISK SEAFOOD, S.L.



Marco González-Ovejero
Promoción 2015/2016
International Logistics
Export/Import.

Hijos de Rivera



José Manuel Pena Acción
Promoción 2013/2014
Customs Department.

Pérez Torres Marítima



Francisco Javier Casal Lamata
Promoción 2015/2016
Agente Marítimo.

Tejera Marítima



Iago Pérez Casás
Promoción 2013/2014
International Manager B2B - CS
Department.

Hijos de Rivera



Sebastian Wornham Masi
Promoción 2015/2016
Co-Founder.

Monkey Markets



Sergio Gómez Varela
Promoción 2013/2014
Director Regional.

Amer Global Brands



Raquel Varela Fernández
Promoción 2015/2016
A&D Analyst & EA to VP Sales
Europe.

Consentino



Lucía Lorenzo Sánchez
Promoción 2012/2013
Business Development & COO.

L&L Design



Marta Siso Martínez
Promoción 2015/2016
Regional Sales Manager EU/MEA.

KOMPAN Global



Marta Velo
Promoción 2012/2013
Import/Export. Regulatory Affairs.
Transport.

ZARA Home

■ Vive la Experiencia IFFE

1

Programa de Desarrollo Individual

A partir de diferentes sesiones individuales, de mentorización o coaching, en función de tus intereses irás definiendo tus **OBJETIVOS** y diseñando TU plan de actuación. Para la consecución de ese plan contarás en todo momento con nuestro apoyo y acompañamiento.

Desde IFFE, pondremos igualmente a tu disposición toda una serie de actividades que aportarán valor a la formación recibida y te permitirán lograr tu mejor versión como profesional y como persona.

2

Entrenamiento de Habilidades Directivas

Talleres de Soft Skills

En los que entrenar aquellas habilidades que marcarán tu diferencia y que en todo tipo de empresas adquieren cada día más relevancia. Habilidades que no sólo aportarán valor en el ámbito profesional, sino en todas las áreas de tu vida. Hablamos de:

- > Autoliderazgo
- > Comunicación efectiva
- > Gestión de Conflictos
- > Presentaciones Eficaces
- > Gestión de Equipos

Actividades de Outdoor Training

4

Da Fuerza a Tu Empleabilidad

Una de las metas que perseguimos cuando entras en IFFE es potenciar TU **CARRERA PROFESIONAL**. De ahí que pongamos a tu disposición toda una serie de actividades para que lo consigas:

- > Un programa de **Orientación Profesional** personalizado
- > Toda una serie de **Talleres** específicos en los que:

Aportar valor a tu CV
Sacar el mejor partido a tu presencia en LinkedIn
Saber enfrentarte con éxito a diferentes Procesos de Selección
Entrenamientos a partir de Role Play de entrevistas...

- > Contamos con un amplio **Programa de Prácticas** al que podrán optar aquellos de nuestros/as alumnos/as que así lo deseen.
- > Nuestra gran red de **Empresas Colaboradoras**, junto con nuestro elevado nivel de formación, nos permiten poner a tu disposición:

Una **Bolsa de Empleo** activa
Numerosas **Presentaciones de Empresa**, donde conocerás sus procesos de selección y su política de captación de talentos.
Visitas a Empresas en las que conocer de primera mano el funcionamiento de la organización y su filosofía de trabajo.

- > Organizamos para ti una **Feria de Empleo** en la que conocerás de primera mano a empleadores y empresas.

Conocimientos Transversales

Pondremos a tu disposición una serie de sesiones que te permitirán adquirir y consolidar algunos conocimientos de materias más transversales que te facilitarán, en muchos casos, el mejor aprovechamiento de tu formación en IFFE.

- > Finanzas para no financieros
- > Excel empresarial (diferentes niveles)
- > Comunicación escrita: más que escribir bien
- > Idiomas

3

Nuestras Metodologías

Presencial

Duración de 9 meses, en formato executive e intensivo. Disfrutarás de la experiencia académica en toda su plenitud con los mejores profesionales de cada disciplina. Convivirás con estudiantes de doce programas profesionales diferentes, enriqueciendo tu experiencia IFFE con actividades complementarias y vivenciales.

Híbrido

Hemos desarrollado una metodología híbrida, mezclando el aprendizaje online con sesiones presenciales. De esta forma, buscamos compatibilizar tu actividad profesional y personal. Además, podrás combinar videoconferencias, foros de participación, workshops on-campus y muchas otras herramientas de aprendizaje dinámicas.

Online

Podrás escoger entre seguir las clases en vivo dirigidas por un docente o avanzar a un ritmo flexible, según tu situación personal lo requiera. En ambos casos, podrás aprovechar todas las herramientas de nuestro Campus IFFE, mediante un software especializado.

5

Mucho más que formación, una experiencia con la que diseñar y alcanzar Tu Éxito.

Empresas

En IFFE contamos con más de 400 empresas colaboradoras entre las que se encuentran...



¿Deseas más información?

Tlf. | (+34) 981 654 772 e-mail | info@iffe.es