

Posgrado en **Comercio y Management Internacional**

Impulsamos negocios sólidos en el exterior



SOMOS UAM

Bienvenido a la Universidad Americana UAM, una casa de estudios profundamente innovadora y con altos niveles de excelencia académica. Somos la única universidad del país relacionada con más de 300 instituciones homólogas en los cinco continentes y poseemos programas flexibles que responden a los intereses de nuestros estudiantes y a las necesidades del entorno social y laboral de Nicaragua.

Gracias a los convenios que hemos establecido a nivel nacional e internacional, la UAM brinda una valiosa red de contactos corporativos, promueve una visión global y una cultura de liderazgo que transforma la economía nacional y regional.

ESPECIALISTAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

El Posgrado en Comercio y Management Internacional brinda a profesionales de las distintas carreras un sólido conocimientos y herramientas prácticas para el manejo de las negociaciones en distintos ambientes internacionales, logrando con ello una apertura de los mercados e incrementando la rentabilidad empresarial, o bien, para diseñar, desarrollar y poner en marcha proyectos internacionales.



NUESTRO PROGRAMA

Este posgrado ha sido diseñado para formar profesionales con las competencias necesarias para la interpretación de las tendencias del comercio internacional, identificación y desarrollo de negocios (dentro y fuera del país); generación de nuevos emprendimientos, gerencia empresarial de organismos gubernamentales, no gubernamentales, multilaterales y regionales, y consultoría corporativa, de cara a los mercados internacionales.

¿QUÉ HABILIDADES PROMOVEMOS?

Nuestros profesionales tienen competencias científicas y humanas para:

- Diseñar, desarrollar y poner en marcha proyectos internacionales, como vía de expansión y de éxito profesional.
- Contar con los conocimientos necesarios en modelos de Contratación Internacional, la Logística y el Transporte a escala internacional.
- Tener una visión, conocimientos y habilidades necesarias para dirigir y gestionar los negocios en mercados internacionales.
- Conocer las herramientas prácticas realizar labores de gerencia relacionadas con el comercio internacional.



DATOS DE INTERÉS



Duración del programa:
3 meses



Horario:
8:00 am - 5:00 pm



Modalidad:
Sabatina

NUESTRO PLAN DE ESTUDIO

Entorno Económico Internacional

1

1. Introducción al Comercio y la Economía Internacional.
2. Sistemas Económicos y etapas de desarrollo del mercado internacional.
3. El Entorno Geográfico y Socio-Cultural.
4. El Entorno Político – Legal Internacional.
5. El Entorno Económico y Tecnológico.
6. El Sistema Financiero y Monetario Internacional.

Política Comercial, Integración y Acuerdos Internacionales

2

1. Introducción a la Política Comercial e Instrumentos de la Política Comercial.
2. Economía Política de la Política Comercial.
3. La Políticas Comerciales de los países en Desarrollo y de los países Desarrollados.
4. El Proceso de Integración.
5. La Integración Centroamericana y Europea. Otros Modelos de Integración.

Internacionalización de la Empresa

3

1. Investigación de Mercados Internacionales.
2. Análisis de Mercados Internacionales.
3. Ventajas, Obstáculos y Razones de la Internacionalización.
4. Etapas del proceso de la internacionalización.
5. Estrategias de acceso a Mercados Externos.

Management Internacional

4

1. Diagnóstico para Exportar.
2. Inteligencia Comercial e identificación de mercados de destino.
3. Envases, Etiqueta y Embalaje para exportar.
4. Incoterms 2010.
5. Costos y Precio de Exportación.
6. Documentación para exportar. Gestión aduanera y Contratos de compraventa internacional.

Negociaciones entre empresas internacionales

5

1. El Proceso de la Negociación Internacional.
2. Estrategia y Tácticas de la Negociación Distributiva y la Integradora.
3. La Percepción, el Conocimiento, la Emoción, Liderazgo, el Poder y la Ética en la Negociación.
4. Actividades Empresariales: Ferias Comercial, Rondas de Negocios, Misiones Comerciales.
5. Tipos de Negociación: Cultura, Religión, Aspectos Comerciales y Económicos de Casos (Modelos) aplicados: Estados Unidos, Japón, Europa, Países Latinoamericanos.

REQUISITOS PARA ESTUDIAR UN POSGRADO

Ficha de inscripción

Original y copia de Título profesional (extranjeros presentar título autenticado)

Fotocopia de cédula de identidad

Currículum Vitae

Cuatro fotos a color tamaño pasaporte



FACULTAD
**CIENCIAS JURÍDICAS
& RELACIONES
INTERNACIONALES**

Dirección de Posgrado y Educación Continua

Tel. 2280 9080

dpec@uam.edu.ni

www.posgrado.uam.edu.ni