OBJETIVO

El participante ampliará y profundizará conocimientos que le permitirán identificar la importancia de aplicar un modelo de generación de inteligencia comercial, que se convierta en una herramienta para desarrollar negocios internacionales en un mundo globalizado y competitivo.

DIRIGIDO A

Egresados de la licenciatura en Relaciones Internacionales.

FUNDAMENTACIÓN

En la actualidad los negocios y el comercio internacional son dos de las áreas laborales donde los egresados de la licenciatura en Relaciones Internacionales se desempeñan profesionalmente, por ello, se ha pensado en este diplomado para actualizar sus conocimientos y brindarles la oportunidad para mejorar sus actividades en un mercado laboral competitivo.

NOTA: REVISAR EN SU JEFATURA DE CARRERA LA VALIDACIÓN DE OPCIÓN DE TITULACIÓN.

DIRECTORIO FES ARAGÓN

M. en I. Fernando Macedo Chagolla
Director

Mtro. Pedro López Juárez
Secretario General

Lic. José Guadalupe Piña Orozco
Secretario Académico

Lic. Mario Marcos Arvizu Cortés
Secretario Administrativo

M. en C. Felipe de Jesús Gutiérrez López
Secretario de Vinculación y Desarrollo

Lic. Jorge Andrés Trejo Solís
Jefe de la División de Universidad Abierta, Continua y a Distancia

Mtro. Julio César Ponce Quitzamán
Encargado de Despacho de la Jefatura de la Divisón de Ciencias Sociales

Lic. Daniel Edgar Muñoz Torres
Jefe de Carrera de Relaciones Internacionales

Lic. Hugo Eduardo Flores Sánchez
Coordinador de Educación Continua

RESPONSABLE ACADÉMICO
Mtro. Alejandro Martínez Serrano

DURACIÓN
240 h

HORARIO
Sábado de 8:00 a 14:00 h
y sesiones a distancia

SEDE
FES ARAGÓN

MODALIDAD
Semipresencial

DIPLOMADO

Con opción a titulación

Inteligencia Comercial y Desarrollo de Negocios Internacionales

"Educación para toda la vida"

Informes e Inscripciones
Coordinación de Educación Continua FES Aragón,
Av. Rancho Seco s/n Col. Impulsora, planta baja edificio de la DUACyD
Tel. 5623-0222 ext. 83003 y 83024, educacioncontinua@aragon.unam.mx
www.aragon.unam.mx

ESTRUCTURA MODULAR

I. DINÁMICA ACTUAL DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES
Experto Especialista: Lic. Luis Pioquinto Palacios

- La globalización y sus implicaciones en los negocios internacionales.
- La nueva cultura de los negocios en el siglo XXI.
- Planeación estratégica para los negocios en la actualidad.
- Empresas inteligentes que generan negocios en ambientes globalizados.

Duración: 30 horas.

II. LA INTELIGENCIA COMERCIAL. ASPECTOS CONCEPTUALES
Experto Especialista: Mtro. Juan Daniel Garay Saldaña

- Conceptos fundamentales.
- Ciclo de la Inteligencia.
- Beneficios de desarrollar inteligencia comercial.
- Aplicación de la inteligencia comercial en los planes de negocios internacionales.

Duración: 30 horas.

III.GEOGRÁFICA FÍSICA, HUMANA Y GEOECONOMÍA
Experto Especialista: Mtra. Michelle Calderón García

- Elaboración de mapas para entender la actualidad de los flujos de los negocios internacionales.
- Análisis de indicadores de la geografía física para generar inteligencia comercial.
- Análisis de indicadores de la geografía humana para generar inteligencia comercial.
- Aplicación de la Geoeconomía y sus implicaciones en los negocios internacionales.

Duración: 30 horas.

IV. ESTRUCTURA ECONÓMICA Y COMERCIAL INTERNACIONAL
Experto Especialista: Lic. Griselda Guadalupe Gutiérrez Aguilar

- Interpretación de indicadores de sectores de la economía mundial.
- Análisis de indicadores financieros de la economía mundial.
- Análisis de las principales exportaciones e importaciones a nivel mundial para generar inteligencia comercial.
- Empleo de los medios de transporte para generar inteligencia comercial.
- Aplicación de la información de la estructura económica y comercial internacional en la inteligencia comercial.

Duración: 30 horas.

V. CULTURA DE NEGOCIOS
Experto Especialista: Lic. Isamely Yerania Gaytán Velázquez

- Análisis de las diferencias culturales y su limitación en los negocios.
- Conocimiento del protocolo en los negocios.
- Aplicación del código de vestido.
- Formulación de estrategias de negociaciones multiculturales.
- Aplicación de la cultura de negocios en la inteligencia comercial.

Duración: 30 horas.

VI. SITUACIONES DE RIESGO A LOS NEGOCIOS
Experto Especialista: Mtro. Alejandro Martínez Serrano

- Análisis de la pobreza como riesgo a los negocios internacionales.
- Identificación de la xenofobia y el racismo como riesgo a los negocios internacionales.
- Consecuencias de la violencia, las guerras y el terrorismo en los negocios internacionales.
- Análisis de las crisis económicas como riesgo a lo negocios internacionales.
- Recomendaciones para evitar este tipo de riesgos en los negocios internacionales.

Duración: 30 horas.

VII. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES
Experto Especialista: Lic. Nélida Yadira Cartujano Vergara

- Análisis: Información del país, área o mercado.
- Análisis de tendencias sociales, económicas de los consumidores y la industria.
- Aplicación de encuestas.
- Empleo de bases de datos.
- Aplicación de investigaciones de mercado en la inteligencia comercial.

Duración: 30 horas.

VIII. FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONAL
Experto Especialista: Lic. Leticia Palacios Espinosa

- Identificación del producto.
- Identificación del mercado.
- Plan de comercialización.
- Análisis económico financiero.
- Plan estratégico.

Duración: 30 horas.