Regresar...

# Estrategia y Consultoría Internacional de Negocios

## Datos Generales

| 1. Nombre de la Asignatura | 2. Nivel de formación | 3. Clave de la Asignatura |
|---|---|---|
| Estrategia y Consultoría Internacional de Negocios | Licenciatura | I5416 |
| 4. Prerrequisitos | 5. Area de Formación | 6. Departamento |
| Logística Internacional | Básica Particular | Departamento de Mercadotecnia y Negocios Internacionales |
| 7. Academia | 8. Modalidad | 9. Tipo de Asignatura |
| Estrategia de Negocios | Presencial | Curso-Taller |

| 10. Carga Horaria | | | |
|---|---|---|---|
| Teoría | Práctica | Total | Créditos |
| 40 | 40 | 80 | 8 |

12. Trayectoria de la asignatura

## Contenido del Programa

13. Presentación

Capacidad de elaborar, evaluar y operar proyectos de negocios internacionales, de cualquier organización, considerando la situación financiera, técnica y económica de las empresas.

14.- Objetivos del programa

Objetivo General

Conocer, dominar y aplicar las diferentes herramientas financieras, políticas y sociales, de los diferentes países, considerando la certidumbre e incertidumbre de los negocios.

15.-Contenido

Contenido temático

**UNIDAD I.-Análisis del plan de negocio internacional.**

**UNIDAD II.-Resultados de estudios de factibilidad en la internacionalización de productos y servicios.**

**UNIDAD III.-Análisis de las estrategias internacionales para desarrollar huevos productos.**

**UNIDAD IV.-Operatividad y optimización de los negocios internacionales.**

Contenido desarrollado

**UNIDAD I –Análisis del plan de negocio internacional.**
**Objetivo: Conocer los fundamentos y la herramientas financieras y comerciales para la elaboración de un plan de negocios.**
**8 horas.**

**1.1. Fundamentos teóricos de un plan de negocios internacionales.**

**1.2. Evaluacion del plan de negocios internacionales.**

**UNIDAD II –Resultados de estudios de la factibilidad en la internacionalización de productos y servicios.**
**Objetivo: Conocer, analizar e interpretar los resultados de posibles mercados atractivos para los productos o servicios. 12 horas**

**2.1. Potencial del mercado internacional del producto o servicio**

**2.2. Proveedores potenciales en el mercado internacional**

**2.3. Logística y canales de distribución internacional**

UNIDAD III -Análisis de las estrategias internacionales para desarrollar nuevos mercados.
Objetivo:Conocer los productos ó servicios demandados en el extranjero o en el país, aprovechando los tratados comerciales de México. 12 horas.

3.1.Exportaciones e importaciones.

3.2.Ventajas de los tratados comerciales y términos contractuales

3.3. Alianza y joint ventures internacionales

UNIDAD IV –Operatividad y optimización de los negocios internacionales.
Objetivo: Identificar, cuantificar y valorar la situación financiera de las exportaciones o importaciones, considerando los costos y utilidades. 8 Horas.

4.1. Análisis financiero del plan de negocio internacional.

4.2. Propuestas de importación y/o exportación.

## 16. Actividades Prácticas

Visitas guiadas, conferencias, seminarios, vinculación empresarial, talleres. Objetivo: Aplicar los conocimientos teóricos en talleres o proyectos finales.Asistencia a la semana del Negomarket, del 14 al 18 de Noviembre de 2016

## 17.- Metodología

Deductivo, inductivo, sintetico, descriptivo, analitico, talleres, laboratorio, videoconferencias, formulación de ensayos.
Libros de texto, revistas especializadas, películas.

## 18.- Evaluación

Exámenes parciales 40%.
Proyecto Final 40%.
Participación en talleres 20%
Total 100%
Examenes ordinarios del 07 al 13 de Diciembre de 2016
Examenes extraordinarios del 14 al 16 de Diciembre de 2016

## 19.- Bibliografía

Libros / Revistas Libro: The AMA Guide to the Globe: Managing the internationational Marketing Research Process, 1st Edition Edmunds, Holly (2006) Cengage Learning No. Ed

ISBN:

Libro: Global Strategy, creating and sustaining advantages across borders
Inkpen, Andrew y Ramaswamy, Ka (2006) Oxford, University Press No. Ed

ISBN:

## Otros materiales

## 20.- Perfil del profesor

Estudios de Maestría en ciencias económico administrativasAmplia experiencia en la importación o exportación de productos.Amplio conocimiento de los tratados comerciales de México. Experiencia en logística internacional.

## 21.- Nombre de los profesores que imparten la materia

Fregoso Jasso Gabriel Salvador
Código: 9400117

Suástegui Ochoa Alberto Alejandro
Código: 2127679

## 22.- Lugar y fecha de su aprobación

Zapopan, Jalisco. 14 de Julio de 2016

## 23.- Instancias que aprobaron el programa

Aprobado por el Colegio Departamental el 19 de Julio de 2016
Academia de Estrategia y Consultoría de Mercados

24.- Archivo (Documento Firmado)

acta.minuta.2015.pdf

Imprimir

Regresar...