

## ***Diplomado Negociaciones Internacionales***

### ***Dirigido a:***

- Directores y Gerentes que se desempeñan en el área de Negociaciones Internacionales.
- Profesionales Universitarios encargados de las relaciones Internacionales de las empresas.
- Profesionales Universitarios de libre ejercicio profesional y se desempeñan en el área de la consultaría y asesoría internacional.

### ***Conocimientos a construir:***

- Percibir de forma práctica, el entorno internacional.
- Los distintos Niveles de Negociación.
- Desarrollar técnicas y herramientas para Negociaciones Exitosas.
- Ejecutar y Evaluar planes estratégicos para negociaciones.

### ***Contenido Programático***

#### ***Módulo (M1)***

##### ***El Análisis Financiero***

- Usos y Aplicación de los Estados Financieros.
- El Modelo Contable y la Toma de Decisiones.
- Estadística Aplicada al Análisis Financiero.
- Interpretación de los Estados Financieros. Impacto de la Inflación en ellos (N.I.C. 29)
- Casos prácticos

#### ***Módulo (M26)***

##### ***Técnicas de Negociaciones***

- Conceptos.
- Características y dinámica de los Negocios Internacionales.
- Bases legales de las Negociaciones.
- Tipos de Negociaciones y su contenido.
- Las áreas internacionales de negociación.
- Tácticas y Estrategias de Negociaciones
- Metodología para enfrentar casos de Negociación.
- Estudios de Casos en las áreas a negociar.

#### ***Módulo (M27)***

##### ***Técnicas de Valoración de Empresas***

- Importancia de las herramientas de Valoración de Empresas.
- Gerencia Estratégica de Empresas.
- Historia financiera de la empresa y sus resultados.
- Modelos de Prospección Estadística aplicada a la valoración de empresas.
- Análisis e interpretación del Costo de Oportunidad.
- Diferenciación de tipos y métodos de valoración de empresas.
- Discusión de casos en las economías emergentes.
- La globalización y la valorización, paradigmas.
- Gerencia del Valor.

#### ***Módulo V (M2)***

##### ***Gerencia de Finanzas Internacionales***

- El Plan Financiero Corporativo y de Inversiones.
- Factores que Influyen en el Manejo de Cartera.
- Los Mercados Primarios y Secundarios su Comportamiento y Medición. índices relevantes.
- Aplicaciones y programas dirigidos a las Finanzas Internacionales.
- Las Técnicas del Valor Presente y TIR aplicadas a las Finanzas Internacionales.
- El Financiamiento de Proyectos, su Lógica y Métodos.
- Manejo de Cartera, uso de los Coeficientes Alfa y Beta.
- Bonos, acciones y papeles para Operaciones de Mercado Abierto.
- El Efecto Fiscal y las Finanzas Internacionales.
- Casos y Talleres aplicando modelos prospectivos financieros.

#### ***Módulo (M19)***

##### ***Técnicas de Mercadeo Internacional***

- El Plan de Mercadeo y su mezcla comercial Internacional.
- Mercadeo y Globalización.
- Canales Comerciales y sus restricciones regionales.
- La publicidad globalizada, talleres y casos.
- Comportamiento de la Investigación de Mercados.
- Identificación de las áreas a distribuir y cómo distribuir.
- El rol de los objetivos de mercadeo a lograr y su influencia en el valor agregado de la empresa.
- Menú de opciones de distintas maneras y formas del Plan.
- Financiamiento del Plan de Mercadeo.

### ***Duración***

El diplomado consta de doscientas (200) horas académicas, distribuidas en cuarenta (40) horas por cada módulo, con asistencia de cinco (5) horas semanales durante los días sábados de 9:00 a.m. a 1:00 p.m.

### ***Acreditación***

Se Otorga Certificado de Competencia de Aprobación al finalizar el Diplomado.

### ***Requisitos de Admisión***

- Fondo Negro (papel fotográfico y autenticado) del Título Universitario expedido, por una Universidad reconocida (Licenciado, Ingeniero o T.S.U).
- Dos Fotocopias de la Cédula de Identidad (ampliada y sin recortar).
- Síntesis curricular
- Constancia de Trabajo.
- Dos fotos de frente tipo carnet.
- Constancia de Cancelación.
- Carpeta Marrón Tamaño Oficio con Gancho.

### ***Aranceles por cada Módulo***

- 1) Módulo 72 horas (por módulo)
- 2) Módulo 84 horas (por módulo)
- 3) Módulo 60 horas (por módulo)

Contado	Los Aranceles se informan en la Universidad.
Inscripción	
Matrícula	
Carnet	
Total a pagar	
Financiado	
Inscripción	
Inicial	
Carnet	
Al momento de la inscripción	
Cuota	

Los pagos podrán realizarse con depósito en efectivo a nombre de la ASOCIACIÓN CIVIL EDUCATIVA HUMBOLDT, en la Cuenta Corriente N° 0134-0371-66-3713010978, Banco Banesco.

Se aceptan tarjetas de crédito y débito  
**NO SE ACEPTAN TRANSFERENCIAS BANCARIAS**

**Solicite información por los teléfonos:**  
**(0212) 838.45.32 / 578.41.69 / 239.79.39 /**  
**237.05.68 o vía e-mail:**

**[postgradoalejandrohumboldt@gmail.com](mailto:postgradoalejandrohumboldt@gmail.com)**

  
**twitter @PostgradoUah**

***Las inscripciones se realizarán en la Av. Andrés Bello, Edif. Universidad Alejandro de Humboldt, Piso 3, Ofic. 6 – Departamento de Postgrado.***  
***Horario de Atención: 1:30p.m. a 7:30 p.m.***



UNIVERSIDAD ALEJANDRO DE HUMBOLDT  
DIRECCIÓN DE POSTGRADO

**PROGRAMA HUMBOLDT  
DIPLOMADOS**

# ***Diplomado Negociaciones Internacionales***

