

Modalidad **ONLINE**

Asincrónico

Ciencias Económicas

UAI



PROGRAMA EJECUTIVO EN

Comercio Internacional

**Prepárate para liderar negocios globales:
domina el comercio internacional y
expande tus horizontes.**



+54 9 11 2660 3030 / +54 9 11 5594 9903

Duración: 120 horas.

Días y horarios:

Del 05 de mayo al 30 de septiembre de 2025.

Modalidad y localización: Online asincrónico.

Este curso está diseñado especialmente para ti, independientemente de tu nivel de experiencia. La propuesta incluye materiales interactivos, videos, estudios de caso y herramientas prácticas que puedes aplicar de inmediato en tu trabajo diario.

Al ser un curso online, puedes acceder al contenido desde cualquier lugar y en cualquier momento, lo que te permite aprender a tu propio ritmo. No importa si tienes un horario ocupado; este curso se adapta a ti.

La modalidad asincrónica te permite acceder al contenido desde cualquier lugar y en cualquier momento. Esto significa que puedes estudiar cuando te resulte más conveniente, adaptando el aprendizaje a tu horario sin renunciar a tus otras responsabilidades.

Aranceles:

Externos:

Matrícula: \$20.000.-

Contado: \$120.000.- o 6 cuotas de \$25.000.-

Comunidad UAI / Socios Club Nación / Socios Clarín 365:

Matrícula: \$20.000.-

Contado: \$60.000.- o 6 cuotas de \$15.000.-

Este programa está diseñado para:

- Ejecutivos y directivos responsables de áreas de comercio exterior, logística y expansión internacional.
- Gerentes de ventas y marketing internacional que buscan desarrollar estrategias globales más efectivas.
- Empresarios y emprendedores que desean llevar sus productos y servicios a nuevos mercados internacionales.
- Consultores y asesores que apoyan a empresas en procesos de internacionalización.
- Profesionales de operaciones y logística interesados en optimizar procesos en el comercio global.

Beneficios:

Comprensión profunda del comercio global: Obtén un conocimiento sólido sobre las dinámicas del comercio internacional, incluidas las tendencias actuales, regulaciones y políticas que afectan el mercado global.

Desarrollo de estrategias efectivas: Aprende a diseñar y ejecutar estrategias de comercio internacional que ayuden a superar barreras y maximizar oportunidades en mercados externos.

Habilidades en negociación: Mejora tus habilidades de negociación en un contexto internacional, lo que te permitirá cerrar acuerdos favorables y construir relaciones sólidas con socios en diferentes países.

Reducción de riesgos: Conoce cómo evaluar y gestionar los riesgos asociados con el comercio internacional, protegiendo así los intereses de tu empresa en un entorno volátil.

Conocimiento de regulaciones y normativas: Familiarízate con las normas y regulaciones internacionales, incluidas aduanas, impuestos y leyes comerciales, lo que facilita operaciones globales sin contratiempos.

Perspectiva cultural: Desarrolla una comprensión de las diferencias culturales y prácticas comerciales en diferentes regiones, permitiéndote adaptar tus estrategias a contextos locales.

Análisis de mercados emergentes: Aprende a identificar y evaluar oportunidades en mercados emergentes, permitiendo que tu organización se expanda y crezca en nuevas regiones.

Networking profesional: Conéctate con profesionales y expertos de la industria, generando relaciones valiosas que pueden abrir puertas a nuevas oportunidades comerciales y colaboraciones estratégicas.

Certificación reconocida: Al finalizar el programa, recibirás una certificación que acreditará tus habilidades y conocimientos en comercio internacional, mejorando tu perfil profesional.

Crecimiento personal y profesional: Este programa no solo impulsa tu carrera, sino que también te ayuda a desarrollar habilidades de liderazgo y toma de decisiones, preparándote para ocupar posiciones clave en el ámbito internacional.

En resumen, un programa ejecutivo en Comercio Internacional no solo mejora tus competencias profesionales, sino que también posiciona a tu organización para competir y prosperar en el dinámico mundo del comercio global.

Argumentación:

En un mundo globalizado donde las barreras comerciales se difuminan y los mercados internacionales ofrecen oportunidades sin precedentes, contar con las habilidades y conocimientos adecuados para manejar operaciones de comercio internacional se convierte en una ventaja estratégica clave. El programa ejecutivo en Comercio Internacional está diseñado para formar líderes capaces de gestionar procesos de exportación, importación y negociación internacional con un enfoque estratégico, innovador y práctico.

El programa ejecutivo en Comercio Internacional es una oportunidad única para transformar tu carrera y tu organización, brindándote las herramientas necesarias para destacar en el dinámico mundo del comercio global. Con un enfoque práctico y estratégico, este programa te prepara para superar barreras, identificar oportunidades y liderar el cambio en mercados internacionales. ¡Atrévete a dar el salto hacia el éxito global!

Este programa combina los fundamentos esenciales del comercio global con herramientas modernas de gestión, análisis de mercados internacionales y estrategias de expansión que permiten a los participantes navegar con éxito en entornos altamente competitivos y multiculturales.

¿Por qué elegir un programa ejecutivo en marketing?

Dominio de las operaciones globales: Aprende a gestionar procesos logísticos, aduaneros, legales y financieros que son fundamentales en el comercio internacional, asegurando una ejecución eficiente y estratégica.

Visión global y estrategias competitivas: Desarrolla una comprensión profunda de los mercados internacionales, incluyendo las tendencias económicas, culturales y tecnológicas que impactan el comercio global.

Herramientas para maximizar oportunidades de negocio: Adquiere habilidades para identificar y aprovechar oportunidades de expansión en mercados emergentes y maduros, diseñando estrategias comerciales adaptadas a cada región.

Enfoque en negociación multicultural: Domina las técnicas de negociación en entornos multiculturales, asegurando acuerdos estratégicos y relaciones comerciales sostenibles.

Actualización constante: Mantente a la vanguardia de las normativas internacionales, tratados comerciales y herramientas tecnológicas que transforman continuamente el comercio global.

Módulos:

- Administración estratégica.
- Comercio Internacional.
- Mercados especiales.

Metodología:

1- Estructura modular: El curso se divide en módulos o unidades que cubren los distintos aspectos de la formación. Cada módulo contará con objetivos claros y resultados de aprendizaje específicos, lo que facilita el seguimiento del progreso.

2- Materiales de aprendizaje variados: Los participantes tendrán acceso a diferentes tipos de recursos, incluyendo:

- Videos explicativos: Contenido dinámico y visual que presenta conceptos clave.
- Lecturas y documentos: Artículos, estudios de caso y guías prácticas que complementen el aprendizaje.
- Infografías y esquemas: Material visual para resaltar puntos importantes y facilitar la comprensión.

3- Actividades Interactivas: Para fomentar la participación activa, se incluirán ejercicios prácticos como:

- Cuestionarios y autoevaluaciones: Para reforzar lo aprendido y permitir a los participantes medir su comprensión.
- Estudios de caso: Análisis de situaciones reales que permitirán aplicar lo aprendido a contextos prácticos.

4- Foros de discusión: Se habilitarán espacios virtuales donde los participantes puedan interactuar entre sí, compartir experiencias y discutir temas del curso. Esto enriquecerá el aprendizaje colaborativo y el intercambio de ideas.

5- Proyectos prácticos: Al final de cada módulo, los participantes realizarán un proyecto que aplique las habilidades adquiridas.

6- Asesoría personalizada: Aunque el curso sea asincrónico, se ofrecerán sesiones de consultoría virtual con instructores. Esto permitirá a los participantes recibir retroalimentación personalizada y resolver dudas específicas sobre los contenidos o aplicaciones prácticas.

7- Evaluación continua: A lo largo del curso, se realizarán evaluaciones formativas para monitorear el progreso de los participantes. Estas evaluaciones pueden incluir cuestionarios y reflexiones sobre el aprendizaje.

8- Certificación al completar: Al finalizar el curso y cumplir con los requisitos, los participantes recibirán un certificado que valide su aprendizaje.

A cargo de: Camila Sol Mele, Andrea Ferrera, Santiago Mattiachi.

Contacto:

uai.extension@uai.edu.ar



Envíanos un mensaje en WhatsApp:



+ 54 9 11 5594 9903

+ 54 9 11 2660 3030