

## Auxiliar exportaciones

### Plan de Estudio

<b>Código</b>	<b>Modulo</b>	<b>Duración/Horas</b>
CSAD0096	Principios básicos para exportar (Plan de exportación)	54 horas
CSAD0097	Mercadotecnia Internacional	66 horas
CSAD0098	Logística Internacional de Exportación	48 horas
CSAD0099	Negociación Internacional	54 horas

#### Detalle de Ejes temáticos de los módulos

**Módulo # 1: Principios básicos para exportar (Plan de exportación).** - (54 horas).

***Ejes temáticos:***

- ✓ Situación actual del comercio internacional.
- ✓ Lista de verificación de exportación.
- ✓ Evaluación de la capacidad exportadora.
- ✓ Culturización internacional.
- ✓ Los mercados y los escenarios.
- ✓ Selección de los mercados potenciales
- ✓ Planificación estratégica para la exportación
- ✓ Documentación interna para la exportación
- ✓ La estructura de exportación y gestión de pedidos
- ✓ Contratos internacionales
- ✓ Ingeniería financiera
- ✓ Técnicas operativas (Aduana, Divisas, Despacho )
- ✓ Errores y barreras de la exportación

**Módulo # 2: Mercadeo Internacional** - (66 horas).

***Ejes temáticos:***

- ♣ Plan de mercadotecnia de exportación
- ♣ Decisiones de la empresa para exportación

- ♣ Elaboración de perfiles para la exportación
- ♣ Desarrollo de la mezcla de mercadotecnia
- ♣ Definición de la estrategia de exportación
- ♣ Evaluación de la conveniencia de establecer un departamento de exportación
- ♣ Adaptación del producto Interno
- ♣ Variables del producto
- ♣ Estandarización versus adaptación
- ♣ Factores que afectan la adaptación
- ♣ Ambiente del mercado
- ♣ Reglamentación gubernamental
- ♣ Barreras no arancelarias
- ♣ Características y preferencias del cliente
- ♣ Cultura
- ♣ Desarrollo económico
- ♣ Clima y geografía
- ♣ Características del producto
- ♣ Componentes del producto
- ♣ La imagen de la marca de C.R en el mundo
- ♣ Creación de marcas internacionales
- ♣ Estrategia de apalancamiento o extensión de la marca
- ♣ Estrategia de empaque
- ♣ Presentación del producto
- ♣ Usos del producto
- ♣ Métodos de operación
- ♣ Normas internacionales de calidad
- ♣ Servicios agregados
- ♣ Lista de verificación para exportar
- ♣ Análisis de la capacidad exportadora de la empresa
- ♣ Barreras internas a la exportación
- ♣ Investigación de mercados
- ♣ Clases de investigación

- ♣ Investigación del producto
- ♣ Investigación de la competencia
- ♣ Consideraciones sobre la investigación del embalaje a utilizar
- ♣ Como conducir una investigación de mercado internacional
- ♣ La selección del mercado meta
- ♣ Parámetros para la selección del mercado
- ♣ El entorno de los mercados

**Módulo # 3: Logística Internacional de Exportación - (48 horas).**

***Ejes temáticos:***

- Aspectos Financieros de la Exportación
- Bancos y Bolsas de Valores Internacional
- Riesgos financieros (Riesgo Cambiario)
- Factorage, Leasing, Fortfaiting, Franquicias y otras formas de financiamiento
- Formas de pago internacional
- Incoterms
- Cartas de crédito
- Abastecimiento y compra de materias primas
- Proceso productivo para la exportación
- Aseguramiento de Mercancías (Terrestre, Aéreo, Marítimo)
- Empaque y Embalaje
- Transporte Internacional (disposición, según producto, según lugar )

**Módulo # 4: Negociación Internacional. - (54 horas).**

***Ejes temáticos:***

- ✚ Estrategias y objetivos de la negociación
- ✚ La información general y de las partes
- ✚ Determinación de los límites de la autoridad
- ✚ Patrones de toma de decisiones
- ✚ Estrategia de comunicación
- ✚ Lapso o duración
- ✚ Los tiempos o etapas de comunicación

- ✚ Características de las relaciones vendedor cliente
- ✚ Recursos del vendedor
- ✚ Adaptación al medio
- ✚ Diseño de imagen de la empresa
- ✚ Tradiciones y costumbres del País
- ✚ Idioma
- ✚ La creación de valor de la negociación
- ✚ Sondeo informal o establecimiento de la armonía ( Manejo de objeciones )
- ✚ Posicionamiento
- ✚ Reflexión, evaluación y persuasión
- ✚ Ajuste y acuerdo
- ✚ Tratados internacionales
- ✚ Incotems a utilizar
- ✚ Medios de pago a utilizar
- ✚ Ética empresa
- ✚ Cierres de negociación