



ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

El curso de Estrategias de Internacionalización está diseñado para proporcionarte los conocimientos necesarios para estructurar y preparar una empresa para competir en mercados globales.

Aprenderás a identificar oportunidades y desarrollar estrategias de comercialización que te permitan negociar y gestionar operaciones a nivel internacional. A lo largo del programa, verás los cursos de Dirección comercial, identificación de oportunidades y propuesta de valor; Proceso de internacionalización de las empresas; Participación del Perú en esquemas de integración política y comercial internacional; y Promoción comercial y entrega de valor en mercados internacionales. Los cuales fortalecerán tus habilidades gerenciales y podrás diseñar planes de expansión internacional adaptados a las particularidades del mercado global.



DURACIÓN:
64 HORAS
ACADÉMICAS



CERTIFICADO:
DIGITAL



PERFIL DEL ESTUDIANTE

Dirigido a estudiantes y profesionales de administración, negocios internacionales y áreas relacionadas, interesados en expandir sus conocimientos sobre la gestión y comercialización en mercados extranjeros. Está orientado a quienes buscan desarrollar habilidades estratégicas para identificar oportunidades, negociar y ejecutar planes de internacionalización que impulsen la competitividad y el crecimiento de sus organizaciones en el ámbito global.



ÁREAS CLAVE DEL CURSO

1

Dirección Comercial, Identificación de Oportunidades y Propuesta de Valor

Analiza teorías de comercio internacional y modelos de desarrollo económico aplicados para generar propuestas de valor en mercados globales.

2

Proceso de Internacionalización de las Empresas

Examina sectores productivos peruanos, evaluando su productividad, competitividad y certificaciones clave para alcanzar estándares internacionales.

3

Participación del Perú en Esquemas de Integración Política Comercial Internacional

Conoce los tratados y acuerdos comerciales internacionales, optimizando su uso para una gestión comercial eficaz en mercados globales.

4

Promoción Comercial y Entrega de Valor en Mercados Internacionales

Diseña un plan estratégico con tácticas para la promoción y exportación de productos y servicios en el mercado global.

CAPACIDADES A DESARROLLAR

✓ **Identificación de oportunidades en mercados internacionales:**

Capacidad para analizar modelos económicos y crear propuestas de valor en negocios internacionales.

✓ **Evaluación de competitividad y certificaciones:**

Competencia para determinar la competitividad de productos y gestionar certificaciones demandadas internacionalmente.

✓ **Gestión de acuerdos y tratados comerciales:**

Habilidad para aprovechar tratados y acuerdos internacionales en la estrategia comercial.

✓ **Desarrollo de planes de promoción internacional:**

Capacidad para elaborar estrategias y tácticas efectivas para la promoción y exportación de productos en mercados globales.

INFORMES E INSCRIPCIONES:

T.: (01) 706-0000

Ingresa a: **isil.pe**

ISIL