EUDE EUROPEAN BUSINESS SCHOOL
ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA

LÍDERES CON VISIÓN GLOBAL

Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales + Máster en Logística Internacional

EXECUTIVE // ONLINE

EUDE

Más de 25 años formando a los mejores líderes del mañana

Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales + Máster en Logística Internacional y Supply Chain Management

Una amplia propuesta académica, impartida tanto en modalidad presencial como online, contextualizada en un entorno de aprendizaje eminentemente práctico, multidisciplinar y fuerte orientación hacia el negocio, favoreciendo la certificación del alumno en las principales soluciones operativas, tecnológicas y directivas e impulsando su empleabilidad en el sector empresarial.

06/ Compromiso EUDE
Nuestros pilares: Futuro, confianza, experiencia, empleabilidad, liderazgo y credibilidad

12/ Datos Clave
Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

16/ Programa
Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

36/ Datos Clave
Máster en Logística Internacional y Supply Chain Management

40/ Programa
Máster en Logística Internacional y Supply Chain Management

54/ Programas expertos e Idiomas
Formación incluida con tu Programa

60/ Claustro
De EUDE

EUDE

EUDE:
¿Quiénes somos?

EUDE Business School, una institución de formación de posgrado internacional, reconocida por los principales rankings y medios internacionales; con **25 años de trayectoria académica formando a más de 100 mil alumnos,** profesionales con experiencia laboral, emprendedores, y líderes con visión global dispuestos a cambiar el mundo.

Las áreas académicas; **MBA, Marketing, Marketing Digital, Comercio Internacional, Logística, Recursos Humanos, Coaching, Finanzas, Medio Ambiente** y sus distintas modalidades de enseñanza; máster presencial en Madrid, máster online, o la combinacion de ambas, nos permite ofrecer **alternativas adaptadas a las necesidades** de los alumnos y sobre todo del mercado.

Pilares de **EUDE**

Amplia oferta académica especializada en el ámbito empresarial y tecnológico con orientación al negocio y énfasis en el emprendimiento.

Conexión profesional, a través de una **bolsa de empleo** propia, **talleres** en grandes empresas **y seminarios** con profesionales.

Compromiso
EUDE

¿Qué es el Compromiso EUDE?

EXPERIENCIA

1/ Una evolución académica superior a 25 años ha contribuido a formar más de 100 mil alumnos de todo el mundo. Profesionales con experiencia laboral, emprendedores, disruptores, innovadores y líderes con visión global dispuestos a cambiar el mundo.

CONFIANZA

2/ EUDE Business School está reconocida como una de las más destacadas escuelas a nivel internacional por medios tan prestigiosos como Financial Times y los principales rankings internacionales. Estos avalan y posicionan a EUDE en los primeros puestos en formación de posgrado.

LIDERAZGO

3/ Reconocida, por 5º año consecutivo, por el Ranking FSO como una de las 10 mejores Business School.
Más de 5.000 alumnos al año procedentes de más de 30 países nos confían su carrera profesional.

EMPLEABILIDAD

4/ Nuestro equipo de Orientación Profesional te ayudará a impulsar tu carrera profesional. Contamos con más de 1.200 convenios con empresas nacionales e internacionales en las que podrás desarrollarte día a día.

Calidad académica certificada

Las principales certificadoras independientes a nivel nacional e internacional acreditan la calidad académica e institucional de EUDE Business School

Rankings

EUDE Business School está reconocida como una de las más destacadas escuelas de negocios a nivel internacional por medios tan prestigiosos como Financial Times y los principales rankings internacionales. Estos avalan y posicionan a EUDE en los primeros puestos en formación de posgrado.

Forbes

EUDE ha sido elegida por el medio de referencia global en negocios y finanzas. Una alianza de futuro para los próximos líderes mundiales.

TOP EUDE 5 FSO RANKING

El MBA de EUDE está reconocido como uno de los mejores de habla hispana en el Ranking (FSO) a nivel europeo.

FT FINANCIAL TIMES

El MBA online de EUDE considerado entre los mejores del mundo según el prestigioso diario económico Financial Times.

HAMILTON GLOBAL INTELLIGENCE

EUDE considerada como una de las mejores escuelas de negocio de habla hispana por la consultora independiente Hamilton.

Máster en

Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

EXECUTIVE // ONLINE

01 / Gestión para la Internacionalización de la Empresa

02 / Selección e investigación de Mercados exteriores

03 / La Empresa ante la exportación

04 / Contratación Internacional

05 / Logística y Transporte Internacional de Mercancías

06 / Financiación de las Operaciones Internacionales

07/ Comercio Internacional en el entorno de la Empresa

08 / Marketing, Gestión comercial y e-commerce

09 / Eficiencia Directiva

Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

Datos Clave

	EXECUTIVE	ONLINE
Comienzo del Máster. 3 convocatorias: marzo, junio y octubre	●	
Comienzo del Máster. Cada 15 días		●
1.800 h = 72 créditos ECTS. Consultar horario y días de impartición	●	
1.800 h = 72 créditos ECTS. Horario indistinto		●
Acceso al PDDI (Programa de Desarrollo Directivo Internacional)	-	-
Clases Teórico - Prácticas. Seminarios. Visitas Empresas	●	
Contenido online – Campus Virtual		●
Especialidades: Elige complementar tu Máster con más de 25 especialidades.	●	●
Clases presenciales de inglés	-	
7 idiomas: (Inglés, Francés, Italiano, Alemán, Chino, Español y Neerlandés).	●	●
Campus presencial de EUDE BUSINESS SCHOOL	●	
Asistencia al Acto de Graduación en Madrid (España)	●	OPCIONAL

Ventajas de nuestro Máster

Nos enfrentamos a una economía globalizada, competitiva y cambiante que exige a las organizaciones un mayor nivel de eficiencia y productividad. Por ello, es fundamental dominar los procesos que intervienen en el mercado mundial.

La exportación, la actividad financiera y la logística son áreas que potencian la eficiencia en la gestión de las operaciones.

Este doble programa está diseñado para formar directivos y profesionales capaces de gestionar con éxito los intercambios comerciales dentro del mercado global. Persigue la creación de expertos en negocios y reelaciones internacionales, fomenta el espíritu emprendedoor y profundiza en las clabes de la estrategia económica internacional.

El **Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales de EUDE Business School** está dirigido a profesionales con experiencia, que cuestionan el pensamiento convencional y buscan un desafío tanto personal como profesional. Personas que quieran impulsar su carrera y adaptarse a los cambios del mercado, adquiriendo las herramientas y conocimientos necesarios para triunfar en el Sector del Comercio Internacional.

Nuestra visión globalizada del mundo y de los negocios hace que la formación que recibas tenga una perspectiva internacional, un aspecto indispensable dentro del entorno empresarial. Podrás desarrollar todo tu potencial y adquirir nuevas habilidades, aprender e interactuar con directivos de empresas internacionales ampliando tus conocimientos y enriqueciendo tu Networking desde el primer mes.

1/ Gestión para la Internacionalización de la Empresa

Competencias de este área:

En un mundo globalizado y cambiante como el que vivimos, es indispensable que las empresas tiendan a plantear su negocio en un mercado que no sea tan solo el doméstico, tener una visión global y conocer las distintas estrategias y recursos necesarios que puede aplicar una empresa para alcanzar el éxito en mercados internacionales.

El objetivo de este módulo es por tanto, transmitir un grado avanzado de conocimiento de las reglas del juego en comercio internacional.

Se pretende con ello que el alumno sea capaz de:

· Enfrentarse a los diferentes retos que se le plantean a la empresa cuando acomete su proceso de internacionalización,

· Conocer todos los aspectos operativos propios del negocio internacional y comprender su fundamentación.

· Familiarizar al alumno con los procesos de globalización mundial del comercio y la economía.

· Aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución ante la dificultad surgida en entornos externos.

Contenido:

· Manejo de los Incoterms.

· Documentación utilizada en las transacciones internacionales.

· Principios básicos de la logística aplicable.

· Distinción en los procesos aduaneros, dentro de la UE y con terceros países.

· Tratamiento arancelario y de IVA de las operaciones internacionales.

· Diferente visión del comercio exterior, entre el exportador y el importador.

2/ Selección e Investigación de Mercados Exteriores

Competencias de este área:

La exportación requiere una selección de mercado inicial, donde se determinen las características específicas del país o región donde se quiere exportar.

Se trata por tanto de identificar aquellos mercados potencialmente más interesantes para la empresa, analizando con ello el interés de nuestro negocio en el posible país de destino, así como las dificultades de entrada, con la finalidad de introducirnos en dicho mercado a través de exportaciones sostenidas y planificadas.

Con este módulo se pretende que el alumno sea capaz de:

· Analizar los condicionantes internos de una empresa, del mercado local y del entorno en el que opera, para poder alcanzar una exportación de éxito.

· Evaluar y seleccionar mercados de forma adecuada a nuestras necesidades de comercialización.

· Dominar las claves de internacionalización con la finalidad de convertirlas en ventajas competitivas para la empresa.

· Establecer estratégicas empresariales eficaces y eficientes para introducirse en los diferentes mercados elegidos.

Contenido:

· Coyuntura actual mundial.
· La PYME y su rol.
· El Entorno Internacional: Razones para internacionalizarse.
· Investigar un Mercado Internacional.
· Etapas de la Internacionalización.
· Cuestiones básicas para investigar un Mercado Internacional.
· Factores relevantes y criterios claves para la selección.
· Sistemas de Información de Marketing, S.I.M.
· Fuentes / Sistemas de Información.
· Métodos y Técnicas de Investigación, aplicados a la Investigación de Mercados.
· Penetración en Mercados Internacionales: Fórmulas de entrada.

3/ La Empresa ante la Exportación

Competencias de este área:

La exportación es un proceso mediante el cual las empresas tratan de sacar el máximo partido para posicionar con éxito sus productos y servicios en los mercados externos.

Se pretende con este módulo formar a profesionales permitiéndoles una proyección de éxito en la gestión empresarial más allá de sus fronteras, desarrollando una buena toma de decisiones en el ámbito de la exportación y brindando con ello una formación adaptada a la demanda y oferta del mercado exterior, fortaleciendo su capacidad de detección de oportunidades empresariales en el entorno internacional.

Se pretende con ello que el alumno sea capaz de:

· Aplicar los conocimientos adquiridos, habilidades de investigación y capacidad de adaptación a nuevas situaciones de mercado.

· Ser capaz de comprar en un mercado internacional productos a los mejores precios y exportarlos obteniendo la mayor rentabilidad.

· Abordar con éxito el objetivo de competir en mercados internacionales.

· Conocer las diferentes barreras comerciales que actualmente existen y que pueden limitar y perjudicar su introducción en el mercado destino.

Contenido:

· Instrumentos para el análisis macroeconómico.

· Globalización y Comercio Internacional.

· Panorama de los mercados internacionales en la actual situación económica, social y política en el mundo.

· Cooperación e integración económica internacional.

· Instituciones económicas internacionales.

· Desarrollo humano en el contexto de la mundialización económica.

· Economías emergentes.

· El comercio exterior y sus implicaciones en el Plan Estratégico de la Empresa. Proceso de reflexión estratégica.

· Empresas con experiencia y sin experiencia en exportación. Factores críticos de éxito en un entorno internacional. Capacidades y fortalezas de la empresa.

Identificación de barreras ante la internacionalización.

4/ Contratación Internacional

Competencias de este área:

Dentro del entorno actual de globalización, surge la necesidad de hacer uso de un instrumento jurídico regulador que sustente y garantice una buena transacción internacional.

Con este módulo formativo se pretende dar una visión clara y práctica de las características esenciales de la contratación internacional, haciendo especial hincapié en la problemática de la ley aplicable y los mecanismos de resolución de conflictos, identificando y valorando el cumplimiento de las obligaciones adquiridas y concluyendo con el estudio de las distintas tipologías de contrato más utilizados en el comercio internacional.

Se pretende que el alumno sea capaz de:

· Identificar y aplicar los distintos condicionantes de un contrato internacional

· Conocimiento para elaborar un contrato internacional y legislación aplicable en cada caso.

Identificar las posibles prácticas restrictivas de la competencia, así como los abusos de posición de mi cliente o proveedor.

· Capacidad para identificar los distintos mecanismos de resolución de controversias internacionales.

Contenido:

La Contratación Internacional.

· Condiciones generales de venta internacional.
· Tipos de contrato.
· Sujetos operativos.
· Perfeccionamiento del contrato.
· El contrato de venta internacional.
· Los contratos de intermediación comercial.
· El Arbitraje Internacional

Comportamiento y estilos.

· International Sales Management.
· Elementos básicos de la contratación Internacional
· Tipos de contratos internacionales.
· Utilidad de internet en los negocios internacionales.
· · Utilidad de internet en los negocios internacionales.

5/ Logística y Transporte Internacional de Mercancías

Competencias de este área:

El sector logístico dentro del comercio internacional presenta una importancia significativa, es de especial interés una búsqueda de reducción de costes sin disminuir con ello la eficacia y calidad en las cadenas logísticas, tanto a nivel de exportación como importación, obteniendo una visión global del movimiento de los flujos materiales y de información.

Se abarcará los conceptos fundamentales de la logística, conociendo la funcionalidad y características esenciales de las principales infraestructuras de soporte y apoyo al transporte, mantenimiento de la cadena de suministro, así como el abastecimiento y distribución de los productos de la empresa en el mercado internacional.

Con ese módulo el alumno será capaz de:

· Conocer los distintos intervinientes en las operaciones de exportación e importación, así como la documentación necesaria que le acompaña y certifica cada proceso logístico.

· Adquirir la habilidad suficiente para resolver los problemas logísticos que a la empresa se le pueda presentar.

· Conocimiento y capacitación de labores de control, gestión y dirección en la gestión de almacenes.

· Conocimiento de los distintos aspectos técnicos de cada uno de los modos de transporte

Contenido:

· La Logística Internacional.
· Almacenes y reparto de rutas.
· Protección física de la mercancía.
· Manipulación integral de la carga.
· Transporte interior e internacional.
· El seguro de mercancías.
· Transporte de mercancías peligrosas.
· El transporte terrestre: carretera y ferrocarril.
· El transporte marítimo.
· El transporte aéreo y multimodal.
· Elección del medio y coste del transporte.

6/ Financiación de las Operaciones Internacionales

Competencias de este área:

Dentro del comercio internacional, las empresas intentan obtener financiación en función de la actividad comercial que estén desarrollando. El objetivo fundamental de cualquier país, es el impulso del bienestar económico y social mediante la canalización del capital hacia las inversiones más rentables, este punto se encuentra enfocado tanto a un financiamiento interno y externo como público y privado, destacando este punto tanto las exportaciones como las importaciones.

Este módulo pretende transmitir los conocimientos básicos y necesarios sobre la financiación de operaciones internacionales, determinando la estructura de financiación adecuada, la elección correcta de divisa y el medio de pago adecuado a tal fin.

Con ese módulo el alumno será capaz de:

· Distinguir los diferentes tipos de modalidades de ayuda para la internacionalización de una empresa.

· Conocimiento de las características y funciones de los diferentes tipos de medio de pago internacional.

· Análisis de la conveniencia del medio de pago más adecuado a la operación comercial que se esté desarrollando.

Contenido:

· Clasificación de medios de cobro.

· Medios de pago simples, o no documentales.

· Medios de pago documentales.

· Organización y funcionamiento del mercado de divisas.

· Tipos de cambio, al contado y a plazo.

· Coberturas de los riesgos de tipo de cambio y de tipo de interés.

· Seguro a la exportación y seguro de crédito.

· Financiación a corto, medio y largo plazo.

· Financiación a la importación: de proveedores, bancaria, leasing y confirming.

· Financiación a la exportación: al comprador, bancaria, factoring y forfaiting.

· Financiaciones especiales: financiación a la exportación con apoyo oficial y financiación de proyectos o “project finance”.

7/ Comercio Internacional en el entorno de la Empresa

Competencias de este área:

Aproximar al estudiante a la realidad del funcionamiento y composición de las organizaciones, haciendo especial hincapié en las organizaciones empresariales. El estudiante adquirirá una visión eminentemente práctica del contenido de este módulo, profundizando en las lecturas de casos prácticos y libros que se proponen, los cuales ejemplifican los contenidos de cada materia teórica impartida.

Contenido:

· Procesos de Dirección y Gestión en la Empresa.

· Estructura y modelos organizativos en el contexto empresarial actual.

· Organización Interna de la Empresa. Clima Organizacional.

· Estrategia: objetivos, proceso estratégico y formulación.

· Análisis estratégico, implementación y desarrollo del plan estratégico. El cuadro de Mando Integral.

· Introducción a las finanzas. Sistemas de dirección financiera. Contabilidad general y financiera.

· Cash & credit management. Gestión de costes.

· Valoración de Empresas.

8/ Comercio Internacional en el entorno de la Empresa

Competencias de este área:

Conocer los fundamentos y herramientas de la dirección comercial, de la gestión de los recursos comerciales desde la selección y organización de los canales de venta más idóneos para nuestro producto y, cliente hasta los sistemas de incentivos y herramientas de motivación del equipo de ventas.

Obtener una visión global del Marketing Internacional aplicando una estrategia de ecommerce. Conocer las técnicas para planificar y organizar la comercialización internacional de cualquier producto y dotar a los estudiantes de unos conocimientos básicos del marketing en medios digitales que sirvan de base para el posterior desarrollo de la actividad de e-commerce.

Contenido:

· Dirección de Marketing.
· Gestión Comercial.
· Diferencias y similitudes entre el Marketing Internacional y el doméstico.
· Segmentación y Posicionamiento: Establecimiento de Objetivos. Selección de mercados exteriores.
· Formas de acceso a mercados exteriores.
· International Marketing Mix: Productos y Servicios para consumidores.
· Plan de Marketing.
· Introducción al e-commerce.
· Tecnología del comercio electrónico.
· El Marketing electrónico.
· Logística. El Impacto en la Distribución.
· Medios de pago en internet.
· Internet como contexto para el desarrollo de los negocios internacionales. El e-commerce como canal para la exportación.
· Marco legal.
· Comunicación electrónica.

9/ Eficiencia Directiva

Competencias de este área:

Preparación para enfrentarse a múltiples situaciones profesionales inesperadas en las que además de los conocimientos es necesaria la adquisición de una serie de habilidades y competencias que le permitan interactuar adecuadamente con las personas.

Contenido:

· La Comunicación Personal.
· La Dirección de Equipos.
· El Liderazgo . Estilos de Dirección. Coaching, Empowerment, Mentoring.
· La Comunicación Interpersonal.
· Trabajo en Equipo y Resolución de Conflictos.
· Negociación.
· Toma de Decisiones.

Proyecto fin de Máster*

El **Proyecto de Fin de Máster (PFM*)** tiene como finalidad la aplicación práctica de los conocimientos y herramientas adquiridas por el alumno durante el programa, a una iniciativa emprendedora o a una mejora sustancial de una actividad empresarial ya existente, mediante el desarrollo de un Plan de Negocio o Business Plan.

Pretendemos que el PFM* sea:

· Un Plan de Empresa, donde el alumno recorre la transformación de una idea de negocio en un proyecto de empresa real y viable.

· Una oportunidad de poner valor todo lo aprendido en el Máster de Comercio Internacional.

Para todo ello, el estudiante cuenta con el asesoramiento personalizado de todo el Claustro académico de EUDE Business School.

Prácticas (Sólo para Modalidades Presenciales)

EUDE Business School en su apuesta por la formación integral de profesionales, el plan de estudios presencial ofrece la posibilidad de realizar prácticas en España sin vinculación laboral, con el objeto de ampliar los conocimientos obtenidos y mejorar las capacidades y habilidades adquiridas con una experiencia real en una empresa.

Máster en

Logística Internacional y Supply Chain Management

ONLINE

01 / Dirección y Organización de la Empresa

02 / Estrategia de la Empresa

03 / Dirección Financiera

04 / Dirección de Recursos Humanos

05 / Logística Integral y Supply Chain Management

06 / Gestión De Compras, Aprovisionamiento y Almacenaje

07 / Dirección de Operaciones

08 / Distribución y Marketing

09 / Comercio Internacional

10 / Tecnología de la Información

1/ Dirección y Organización de la Empresa

Competencias del área:

El objetivo de esta área introductoria al MBA es conocer las características propias de la empresa mercantil, a diferencia de otro tipo de organizaciones, abordando aspectos cruciales en la configuración y en el adecuado funcionamiento y gobierno de la empresas como son la apropiada elaboración de la Misión, Visión y Valores de una empresa, la filosofía, la influencia de la cultura empresarial y la gestión de los cambios organizativos.

Otro objetivo a tratar es la importancia del liderazgo en toda organización, dado que hoy más que nunca los mercados requieren empresas bien gestionadas pero sobre todo bien lideradas.

Al finalizar esta área de conocimiento, el alumno habrá sido capaz de tener una visión realista de las empresas en el entorno actual, conocer y crear la estructura organizacional que el negocio necesita, conocer diferentes estilos de dirección y liderazgo y su influencia en los resultados económicos de la empresa así, como el papel de la Dirección General en el gobierno de la empresa de negocios.

Contenido:

· La empresa en el entorno actual.
· La cultura organizacional y su impacto en la empresa.
· Estilos y modelos en la dirección.
· Estructuras organizativas.
· La gestión de los cambio en las empresas.
· Política de empresa. La función del Director General. Aspectos claves en la dirección de empresas.
· El modelo de negocio.

2/ Estrategia de la Empresa

Competencias del área:

El objetivo de los módulos de estrategia es trabajar de una manera práctica los criterios y herramientas necesarias para analizar, diagnosticar, definir, implantar y controlar la estrategia más adecuada para la empresa, analizando las diferentes alternativas estratégicas y ventajas competitivas conforme a las circunstancias del mercado en su conjunto.

Al finalizar estos módulos el alumno estará capacitado para:

· Identificar criterios y desarrollar la metodología necesaria para crear y poner en acción la estrategia que la empresa necesita.

· Desarrollar la estrategia más adecuada según el comportamiento y situación del sector donde se compite.

· Elaborar ventajas competitivas que permitan la diferenciación de la empresa frente a los competidores.

· Saber gestionar la implantación de la estrategia elegida.

· Conocer el funcionamiento y la utilidad del Cuadro de Mando Integral como herramienta de control de la estrategia empresarial.

Contenido:

· Función de la estrategia en el desarrollo del negocio.

· Objetivos estratégicos de la empresa..

· El proceso estratégico.

· Formulación de la estrategia.

· Ventajas competitivas de las empresas.

· Análisis estratégico en la dinámica de la gestión empresarial.

· Desarrollo de la estrategia.

· Formación e implementación de la estrategia.

· El Cuadro de Mando Integral.

3/ Dirección Financiera

· Introducción a las finanzas.

· Masas patrimoniales.

· Fundamentos contables.

· Criterios de valoración de elementos patrimoniales.

· Cuentas anuales.

· Diagnóstico económico financiero/ Cash & Credit Management.

· Análisis mediante ratios económicos y financieros.

· Estructura de financiación de la empresa.

· Análisis del circulante de la empresa.

· Evaluación y valoración de inversiones.

· Valor temporal del dinero.

· Leyes de capitalización y descuento.

· Valor Actual Neto VAN – Tasa Interna de Retorno TIR.

· Valor Económico Agregado EVA.

4/ Dirección de Recursos Humanos

Competencias del área:

Presentar al estudiante la empresa real y sus áreas. La gestión de personas en la empresa. Explicarle la importancia estratégica de la Gestión de Personas y su engarce con el Plan Estratégico.

Describir los principales departamentos de una moderna Dirección de RR.HH. Breve evolución histórica. Enseñarle a valorar en coste y en alcance estratégico (inversión) las políticas y acciones de RRHH. Hacerles capaces de entender y plantear un Plan Estratégico de RR.HH.

Contenido:

· Departamentos de la Dirección de RRHH.

· Descripción de puestos de trabajo.

· Retribución.

· Reclutamiento y selección.

· Dirección por Objetivos.

· Sucesión y Plan de Carrera.

· Sistemas de gestión y Plan Estratégico de RRHH.

· La Comunicación Personal.

· La Dirección de Equipos.

· El Liderazgo. Estilos de Dirección.

· La Comunicación Interpersonal.

· Trabajo en Equipo y Resolución de Conflictos.

· Negociación.

· Toma de Decisiones.

5/ Logística Internacional y Supply Chain Management

· Concepto de logística.
· Procesos logísticos.
· El sistema funcional de la empresa y la gestión logística integral.
· Logística inversa.
· Las actividades de la logística.
· Diseño de redes logísticas.
· Supply Chain Management, SCM.
· La cadena de valor.
· Codificación y trazabilidad.
· Sistemas de codificación lineal: GTIN13, ITF14 y GS1.
· Sistemas de codificación bidimensional: QR, PDF14.

6/ Gestión de Compras, Aprovisionamiento y Almacenaje

· Estructura y función de compras y aprovisionamiento.
· Conocimiento de la demanda. Previsión.
· Selección, evaluación y estrategias de negociación con proveedores.
· Gestión de stock y aprovisionamiento.
· Proceso de aprovisionamiento continuo, CRP.
· Centrales de Compra en el comercio minorista.
· Contratos y ética en las compras.
· Importancia y objetivos de los almacenes.
· Organización de la gestión. SGA.
· Actividades del almacenaje.
· Distribución del almacén. Lay out.
· Sistemas de almacenaje y localización.
· Manipulación integral de la carga.
· Picking: tipología, sistemas y política.

7/ Dirección de Operaciones

· Gestión de la producción.
· La planificación del proceso productivo: objetivos de producción.
· Programas de Producción – Islas de producción.
· Planificación de la Capacidad.
· Flujo informativo derivado de la planificación.
· Planificación agregada de la producción y gestión productiva.
· Procesos productivos y gestión de la tecnología.
· El control de producción: indicadores y ratios.
· Sistema de gestión de la calidad SGC.
· Evolución de la calidad. Control, aseguramiento y Calidad Total.
· Principios del sistema de gestión de la calidad.
· Sistema de gestión de la calidad ISO9001:2015.
· Acreditación y certificación.
· Técnicas de Mejora de la Calidad
· La mejora de la calidad en la logística.
· Técnicas de mejora de la calidad.
· El cuadro de mando logístico.
· Las previsiones de venta.
· Tendencias de ventas.

8/ Distribución de Marketing

· La distribución. Definición.
· Funciones de la distribución.
· Canales de distribución.
· Intermediarios funcionales y comerciales.
· Estrategias de distribución comercial.
· Planificación de rutas y optimización de costes.
· Secuenciación de vehículos.
· Comparación entre modelos de distribución.
· Dirección comercial y marketing.
· Previsión y planificación de ventas.
· Collaborative planning forecasting & replacement, CPFM.
· Gestión de la relación con los clientes.

9/ Comercio Internacional

· La internacionalización de la empresa.
· Análisis de la situación de la empresa.
· Razones, ventajas, obstáculos y barreras.
· Origen y desarrollo de la Unión Europea.
· Globalización y crecimiento de los intercambios.
· Características y diferenciación de los mercados.
· Modos de operación en los mercados internacionales.
· Gestión operativa del negocio internacional.
· Incoterms 2020.
· Gestión de aduanas y unión aduanera.
· Fiscalidad y tratamiento del IVA.
· Financiación internacional y mercados financieros.
· Medios de pago. Mercado de divisas.
· Financiación a corto, medio y largo plazo.
· Mercados financieros y Project Finance.
· Contratación internacional.
· Concepto y organización del transporte.
· Tipos de mercancías. Operadores logísticos.
· Seguro de transporte.
· Marco jurídico del transporte.
· Transporte Internacional.

10/ Comercio Internacional

· eBusiness vs ecommerce.
· Retos logísticos en el ecommerce.
· Marketplaces.
· Características de la e-logística: almacenaje, distribución.
· Sistemas de información logísticos (SIL).
· Reestructuración de las cadenas logísticas: modelos logísticos.
· Externalización de los servicios logísticos.
· Sistema EDI e internet.
· Concepto, estructura y planteamiento.
· El SIL en el contexto de la cadena de valor.
· Administración de Sistemas de información y nuevas tecnologías.
· Planificación estratégica del SIL. · Especificaciones para su diseño.
· Implicaciones para la dirección de la organización.
· Intercambio Electrónico de Datos, EDI.
Sistemas de información actuales.
· Sistemas de información actuales.

Proyecto fin de Máster*

El **Proyecto de Fin de Máster (PFM*)** tiene como finalidad la aplicación práctica de los conocimientos y herramientas adquiridas por el alumno durante el programa, a una iniciativa emprendedora o a una mejora sustancial de una actividad empresarial ya existente, mediante el desarrollo de un Plan de Negocio o Business Plan.

Pretendemos que el PFM* sea:

· Un Plan de Empresa, donde el alumno recorre la transformación de una idea de negocio en un proyecto de empresa real y viable.

· Una oportunidad de poner valor todo lo aprendido en el Máster de Comercio Internacional.

Para todo ello, el estudiante cuenta con el asesoramiento personalizado de todo el Claustro académico de EUDE Business School.

Prácticas (Sólo para Modalidades Presenciales)

EUDE Business School en su apuesta por la formación integral de profesionales, el plan de estudios presencial ofrece la posibilidad de realizar prácticas en España sin vinculación laboral, con el objeto de ampliar los conocimientos obtenidos y mejorar las capacidades y habilidades adquiridas con una experiencia real en una empresa.

Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales + Máster en Logística Internacional y Supply Chain Management

Programas en Habilidades Directivas

Habilidades directivas

El desarrollo de habilidades sociales, el liderazgo, las habilidades comunicativas, la inteligencia emocional y el dominio de los pilares fundamentales del entorno digital tienen una importancia vital hoy en día. EUDE incorpora al programa una serie de módulos formativos que te aportarán un gran valor a nivel profesional y, por supuesto, también a nivel personal. Comprobarás de inmediato los resultados.

1/ Haz presentaciones eficaces (8 h.)

2/ Hablar en público: comunicación cara a cara y por videollamada (8 h.)

3/ Soft skills (8 h.)

4/ Confianza (8 h.)

5/ Toma de decisiones (8 h.)

6/ Cómo solucionar problemas (10 h.)

7/ Asertividad y Empatía (10 h.)

8/ Resiliencia (8 h.)

9/ Productividad y foco (8 h.)

10/ Habilidades de negociación (8 h.)

11/ Aprende a pensar (8 h.)

Idiomas

Tu Máster incluye el aprendizaje de 8 idiomas.

EUDE Business School te ofrece la opción de cursar diferentes idiomas a la vez. Te ofrecemos la opción de cursar diferentes idiomas a la vez. **Elige entre: Inglés, Francés, Español, Italiano, Portugués, Alemán, Chino y Neerlandés**. Dispondrás de la mejor formación Online para que tú mismo decidas cómo distribuyes el tiempo de estudio.

Management Business English Program

EUDE Business School utiliza un método propio con un alto nivel de efectividad en la formación de inglés con base en la **metodología de aprendizaje efectivo**, adquiriendo, profundizando y consolidando el conocimiento del idioma.
Clases con contenido dinámico y variado, trabajando sobre: listening, reading, grammar, speaking, entre otros.
Se modula en distintos niveles, con objetivos y contenidos adaptados, destacando en el NIVEL AVANZADO: **un curso de habilidades directivas íntegramente impartido en inglés.**

Formación en idiomas

Nuestro programa de aprendizaje de idiomas ofrece soluciones que se adaptan a todas las necesidades de aprendizaje de sus estudiantes: desde alumnos con exposición limitada a idiomas, a aquellos de nivel intermedio y avanzado que desean mejorar sus resultados académicos y prepararse para el mundo profesional.

Desde EUDE creemos firmemente en la formación 360º, queremos que todos nuestros alumnos de máster tengan un recurso adicional que les permita mejorar o complementar con una formación de un idioma con uno de los mejores métodos que existen en la actualidad en la formación online de Idiomas, ponemos a disposición del alumno una potente herramienta durante su formación para que aprovecha al máximo el tiempo que cursa en nuestra institución.

Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales + Máster en Logística Internacional y Supply Chain Management

Claustro

Claustro Académico de EUDE Business School

Contamos con un claustro de profesores constituido por excelentes docentes y contrastadas trayectorias profesionales en puestos de responsabilidad y dirección en empresas nacionales y multinacionales de renombre. Estos profesores, acompañarán dentro y fuera del aula a los alumnos, ofreciendo atención individualizada, gracias a las diferentes herramientas de comunicación que hoy en día nos brinda internet. Como complemento, también contaremos con profesores invitados.

D. Juan Díaz del Río

Director del Programa MBA

Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid; Responsable de la División Estratégica de Negocio de la Consultora NEXOR ADVERTIS; Subdirector del Área de Operaciones en AUNA Telecomunicaciones, Profesor del área de Management y Dirección Estratégica. En la parte académica fue Director Ejecutivo del Programa Intensivo de Dirección de Empresas en el Instituto San Telmo y es coautor del libro “Distribución Comercial Aplicada”.

D. Carlos Viera

Docente

Consultor Marketing Online, Partnership de HootSuite para España y Portugal, con más de 15 años de experiencia en publicidad, marketing y comunicación vinculada al sector del entretenimiento, ofreciendo labores de publicidad digital, planificación de medios, negociación y compras, conceptos creativos, copys, estrategia social media, monitorización, proyectos online, marketing de contenidos, brand content, inbound marketing, SEO/SEM, comercial y ventas, coordinación eventos para compañías como Disney, Warner, Fox, Paramount, Nintendo, Microsoft Xbox, etc.

Claustro

EUDE

D.Javier Lozano

Docente

Área de Logística, Operaciones y Calidad

Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid; Socio Fundador de CONSPROY y Director de Marketing y Relaciones Empresariales del Parque Tecnológico de Andalucía; Autor de diversos libros y artículos relacionados con Logística y Marketing; Colabora desde hace tiempo con Escuelas de Negocio entre las que destacan EOI y EUDE Business School.

D. Fernando Moroy

Docente

Consultor financiero Fintech e innovación Digital en banca. Presidente del Chapter de Madrid de la Red de Business Angels Keiretsu de San Francisco. CEO de SDSFIN (Gestión Digital y Sostenibilidad de Finanzas). También es profesor en escuelas de Negocio ente ellas EUDE Business School. Su carrera profesional se ha desarrollado principalmente en el sector financiero, su último cargo fue como Dtor. de Relaciones Institucionales de la Caixa.

D. Carlos Medina

Docente

Actualmente es profesor de Finanzas en las Áreas de MBA, Marketing y RRHH. Encargado de la Dirección Económico Financiera y de RRHH de los Colegios Claretianos, Fundación Compostela y ACL Servicios Auxiliares.

Entre las funciones que desempeña están:

- Planificación estratégica de grupo de la gestión económica y financiera de los Centros.
- Control de Gestión y Financiero. Análisis de Estados Financieros.
- Seguimiento presupuestario y análisis de desviaciones.
- Coordinación y formación de los equipos de administración de los Centros.
- Dirección del Dpto. de RRHH (nóminas y gestión laboral). Selección, retribución y desarrollo.

D. Luis Gutiérrez-Jodra Gamboa

Docente

Ex Vicepresidente IBM Europe. Ex CEO Logalty España. Actualmente consultor estratégico. Profesor de Dirección Estratégica.

International Senior Executive" con una carrera desarrollada en el sector de las Tecnologías de la Información y en el sector Industrial, habiendo desempeñado en ambos posiciones relevantes de Dirección y Gestión. A lo largo de su trayectoria profesional ha probado con éxito su capacidad de liderazgo con equipos de trabajo muy diversos, internacionales y con diferentes funciones, para integrarlos de forma coherente en la ejecución de una estrategia de negocio eficiente.Trabajó en empresas de instalaciones (ADYCSA) y de Ingeniería (HEYMO) antes de pasar al sector industrial de fabricación (papel y cartón), en donde estuvo 6 años como Director y Apoderado en MICROLAN

Claustro

D. Alejandro Cruz Naimi

Docente

(Senior Environmental & Sustainabilityuy Project Manager en EURO-Finding, profesor de Gestión de la Calidad)

Más de 20 años de experiencia y recorrido en el diseño y desarrollo de programas y modelos de gestión de procesos, calidad y mejora, innovación, responsabilidad social y sostenibilidad ambiental. Amplia experiencia y rodaje en el diseño y desarrollo de Programas de Formación (Learning and doing). Ha trabajado para Grandes Firmas: CLH, Solaria, Vodafone, Mondragón MCC Metro de Madrid, para Entidades Financieras, para entidades Asociativas de prestigio y para la Administración.

D. Antonio de la Torre

Docente

Ingeniero industrial por ICAI especialidad en Organización Industrial. Director General de AQG Bathroom & Design SL. Máster en dirección general por el IESE. Desde 2017 docente en EUDE Business School impartiendo clases de Dirección y Organización así como de Estrategia Empresarial en másteres y estudios especializados. Director Corporativo de HSQE (Calidad, Prevención y Medioambiente) en ABENGOA SOLAR. Perfil multidisciplinar. Ha desarrollado su vida profesional en puestos de Operaciones, Ventas, Consultoría, Dirección General, tanto en empresa propia como en otras corporaciones. Carrera internacional incluyendo residencia durante 8 años en varios países de Latinoamérica y EE.UU. y viajes a múltiples países en Europa, Asia y Oriente Medio.

D. Jesús Jiménez Ortega

Docente

KAM Large Corporate en LeasePlan. Profesor de Dirección de Marketing). Profesional experto en Financiación Especializada de activos a clientes finales y concesionarios; renting, leasing, préstamo, factoring y sindicaciones, en un entorno multinacional y local.

Experto en Soluciones de Movilidad, Optimización de Costes y Tiempo. Orientado a la consecución de los objetivos marcados, gestión de equipos, gran capacidad para solucionar problemas, visión estratégica e iniciativa para identificar oportunidades. Emprendedor, creativo, dinámico, flexible y versátil.

D. Jaime Rubiano

Docente

Head of Innovation en Mutualidad Arquitectos Técnicos y Químicos de Madrid. Profesor de Innovación y emprendimiento.

Sectores: Financiero, servicios, salud, gobierno. Especialidades: Gestión de proyectos. Gestión de la innovación (consultor 166002). Canales electrónicos y transformación digital. Gestión de equipos BPO y Contact Center. Gestión proyectos eLearning.

D. Javier Sanz

Docente

Ingeniero de Canales, Caminos y Puertos; Máster en Dirección y Administración de Empresas por la Universidad Politécnica de Madrid; Máster en Comercio Exterior por la Escuela de Organización Industrial; Diplomado Superior en Management of International Business; Director General de PROSECORBI INTERNACIONAL Trading de productos y servicios en import-export dentro de los sectores agroindustriales, alimentación, cosmética y belleza, salud y telecomunicaciones. ARETECH SOLUTIONS como Asesor en Desarrollo Internacional.

D. José Manuel Muñoz Puigcerver

Docente

Director del Máster en Comercio Internacional en EUDE Business School. Todos sus estudios los ha realizado en la Universidad CEU San Pablo. Allí ha realizado una Licenciatura en Economía, Especialidad en Economía Internacional, un Máster en Relaciones Internacionales y se ha doctorado como Doctor en Economía, Análisis Económico y Economía Aplicada. En su andadura académica ha estado en las más prestigiosas Escuelas y universidades nacionales e internacionales.

D. Borja Roibás

Docente

Consultor financiero en Mercados de Valores desde 1999 en salas de tesorería y cotización de opciones financieras. Comenzó su carrera en Natwest y continuó en Citibank Internacional donde fue coordinador de ventas de warrants en España y Portugal. Tras varios años, prosiguió su carrera en Consultoría mientras compatibilizaba su trabajo con formación en empresas y diversas Escuelas de Negocio.

D. Jesús Manuel Mena Moreno

Docente

Socio gerente en Quid Business Solutions. Profesor de Dirección de Recursos Humanos. Plataformas y herramientas de formación "llave en mano" para medianas y grandes empresas. Cursos de formación on-line a medida de las necesidades del cliente en el formato más adecuado (scorm, animaciones, vídeo, vídeo enriquecido, motion graphics, etc) Difusión del know-how propio del cliente, creando los elementos necesarios para su conocimiento por parte de toda la organización: Gestión de comunidades de formadores internos.

D. Paolo Lombardo

Director del Máster en RR.HH:
Gestión y Dirección de personas 4.0

Licenciado en Psicología. Director Máster de RRHH : Gestión y Dirección de Personas 4.0. Máster en Desarrollo Organizacional. Máster en Coaching Personal, Ejecutivo y Empresarial. Profesor de Psicología Experimental y Psicología clínica. Universidad Central de Venezuela. Director de Recursos Humanos. Pandock c.a. Licenciado en Marketing y Administración de Empresas (ESEM). Máster en Comercio Internacional (Cámara de Comercio de Madrid).

D. Manuel Yébenes Marull

Docente

Coordinador RSC-Departamento de Sostenibilidad y Relación con Stakeholders en CECABANK. Dirección del área financiera)
Licenciado en Derecho y Finanzas, con Máster Financiero-Bursátil y Experto en Sostenibilidad y Finanzas. Larga trayectoria profesional en Banca, con una visión global del sector (Retail y Corporate) y de los Mercados Financieros. Especializado en Sostenibilidad y Finanzas, tengo bagaje que incluye enriquecedoras experiencias internacionales en Estados Unidos (Merrill Lynch) y Reino Unido (Royal Bank of Scotland), entre otras entidades financieras de gran prestigio, como Morgan Stanley, donde inicié la carrera profesional. Actualmente es Coordinador de la RSC del Banco CECABANK en el departamento de Sostenibilidad y Relación con Stakeholders.

D. David Fernel Cristóbal

Docente

Ingeniero de Minas por UPM. Gerente de Negocio en Mutua Madrileña. MBA por el Instituto de Empresa. MDA por ICEA. 18 años de experiencia en Desarrollo de Negocio, Innovación y Organización, en diferentes sectores de actividad (Asegurador, Financiero, Utilities, Automoción,...). Docente en Eude en los Masters MBA y MBA Executive (Innovación y Tecnología) y Marketing Digital (Transformación Digital). Mentor de proyectos de innovación y formador en el ámbito empresarial.

EUDE

Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales + Máster en Logística Internacional y Supply Chain Management

#Talent

EUDE Businness School es una escuela de negocios en continuo desarrollo y crecimiento que ofrece a sus alumnos una formación innovadora, adaptada a las necesidades del mercado laboral. En cada uno de los módulos que conforman el máster, se analizarán situaciones reales de empresas, apoyándonos en la metodología del caso, animando a trabajar y tomar decisiones en grupo.

Gracias a los acuerdos que EUDE mantiene con grandes empresas, se ha logrado que el 95% de sus alumnos encuentren trabajo o mejoren su situación laboral.

Cristina Rosal

Alumna de Máster en MBA

"Si tuviera que elegir, volvería a repetir esta aventura y realizar este máster. Está cumpliendo con todas mis expectativas, y sin duda, estoy viviendo una experiencia profesional y personal muy enriquecedora"

EUDE

Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales + Máster en Logística Internacional y Supply Chain Management

Partners Internacionales en Educación

EUDE Business School tiene un marcado carácter internacional potenciando la internacionalización para lograr un enriquecimiento de la calidad académica de sus programas. En esta línea, desde EUDE se busca colaborar con las Instituciones de Educación Superior con el objetivo de reforzar sus líneas de Internacionalización, dando respuesta a la demanda de los alumnos y a los lineamientos establecidos por las autoridades gubernamentales en materia de Educación de cada país.

EUDE Business School en unión con las Instituciones de Educación Superior promueve un Programa de Buenas Prácticas en Internacionalización. Este programa responde a una necesidad planteada por las Universidades para fortalecer su Internacionalización, pretendiendo dar respuesta a cada uno de los lineamientos establecidos en el cumplimiento de los estándares de acreditación de alta calidad.

EUDE

Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales + Máster en Logística Internacional y Supply Chain Management

Partners Corporativos

EUDE Business School trabaja con más de 1.200 empresas nacionales e internacionales, con el objetivo de potencializar el desarrollo de los alumnos y empujar su trayectoria profesional.

Nuestros alumnos conforman un capital humano muy heterogéneo, compuestos por perfiles junior, senior y executive, preparados para incorporarse a los distintos departamentos de empresas demandantes de este tipo de recursos.

El 95% de nuestros alumnos mejora su situación laboral. En EUDE Business School no solo nos preocupa tu formación académica, queremos que te conviertas en un líder dentro del mercado.

MAPFRE · Santander · Microsoft · Telefónica

SONY · amazon · orange™ · ZARA

accenture · MEDIASETespaña. · Google · INDITEX

EUDE

Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales + Máster en Logística Internacional y Supply Chain Management

#Talks

En **EUDE Business School** se quiere acercar la innovación y las nuevas tendencias del mercado a sus alumnos. El programa se completaría con la oferta voluntaria de al menos 4 visitas a empresas tecnológicas punteras a lo largo del curso académico, acompañados por el director del programa y miembros del claustro académico.

Por ello, como complemento a la formación de posgrado ofrece conferencias y eventos con líderes de empresas a nivel internacional que les permite ampliar sus conocimientos y enriquecer su networking desde el primer día.

Miguel Rodríguez & Alba Díaz

Conferencia Google

Miguel Rodríguez, Account Manager Google Large Customer Sales y Alba Díaz, Performance Specialist de Google, compartieron todas las innovaciones y propuestas tecnológicas que están preparando desde la compañía.

Fernando Moroy

Consultor financiero e Innovación Digital

EUDE Business School celebró su Innovation & Business Month. Un ciclo de conferencias en el que grandes profesionales del sector hablaron sobre emprendimiento, innovación y negocios. Fernando Moroy, Consultor financiero Fintech e Innovación Digital en banca, fue el encargado de impartir la segunda conferencia en la que expuso cómo interviene la financiación en el proceso de emprendimiento y qué factores son decisivos para alcanzar el éxito.

Juan Villanueva

Socio Director Darwin Social Noise up

EUDE Business School celebró su Innovation & Business Month. Un ciclo de conferencias en el que grandes profesionales del sector hablaron sobre emprendimiento, innovación y negocios. Juan Villanueva Galobart, Socio Director de Darwin Social Noise Up fue el responsable de la tercera sesión en la que abordó las estrategias de marketing centradas en el modelo startup.

Campus presencial

En el centro de Madrid está ubicada la sede principal de **EUDE Business School**, punto de encuentro de líderes de diversas partes del mundo. Lugar donde, además, se llevan a cabo conferencias, eventos, seminarios y charlas concebidas exclusivamente para que nuestros alumnos puedan enriquecer su networking desde el primer día.

Más de 9,000m2 distribuidos entre aulas, zonas comunes, salas de estudio y espacios de co-working. Un complejo pensado para el uso y disfrute de los profesionales que desarrollan sus estudios superiores en nuestra escuela. El acceso al campus tiene conexiones directas de transporte público (estaciones de metro, autobuses y taxis).

Campus virtual

EUDE Business School ha mantenido desde sus inicios una apuesta hacia una metodología online de calidad. Por esta razón, y gracias al innovador método académico de su campus virtual, el cual ha sido reconocido como uno de los mejores y más importantes en el ámbito europeo, la escuela permanece a la cabeza en la formación online del mundo.

La plataforma favorece la formación de profesionales a nivel global, sin que existan las barreras espacio-temporales habituales de la metodología online. De esta manera, el alumno se beneficia de un método totalmente flexible.
No estarás solo durante tu formación. Asiste a nuestras sesiones presenciales virtuales en directo con los docentes más expertos y comparte la experiencia con tus compañeros. Desarrolla tus habilidades comunicativas. Deja que nuestro equipo de orientadores, tutores y docentes te asesoren.

Además de poder acceder a una Biblioteca Virtual con más de 10.000 títulos de consulta desde artículos científicos, revistas, novelas, estudios. Todas las fuentes bibliográficas indispensables para cada especialidad, sin restricciones y de forma rápida.

EUDE | EUROPEAN BUSINESS SCHOOL

ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA

CAMPUS MADRID

C/Arturo Soria, 245 - Edificio EUDE.

28033. Madrid, España.

(+34) 91 593 15 45

DELEGACIÓN COLOMBIA

C/98 # 9A - 41 Oficina 204. Bogotá DC,

+57 1 5085740

+57 1 5085741

DELEGACIÓN ECUADOR

C/Catalina Aldaz y Portugal , Edificio La Recoleta,

Oficina 71. 7mo piso Quito

593 2 4755550

www.eude.es