



LÍDERES CON VISIÓN GLOBAL

**Máster en Comercio Internacional
+ Consultor SAP Especialista
en SAP SD ERP y S/4Hana**

EXECUTIVE // ONLINE



Más de 25 años formando a los mejores líderes del mañana

Máster en Comercio Internacional
+ Consultor SAP Especialista en SAP SD ERP
y S/4Hana

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

10/ Datos Clave del Programa

Máster en Comercio Internacional
+ Consultor SAP Especialista en SAP SD ERP y S/4Hana

12/ Ventajas del Ecosistema EUDE

Accede a los mejores seminarios, las certificaciones tecnológicas más punteras y a jornadas de networking con los mejores profesionales

16/ Programa

Máster en Comercio Internacional
+ Consultor SAP Especialista en SAP SD ERP y S/4Hana

38/ Programas expertos e Idiomas

Formación incluida con tu Programa

42/ Claustro

De 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 combinación 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.

¿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.



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



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



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



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	●	
Asistencia al Acto de Graduación en Madrid (España)	●	OPCIONAL



Ventajas de nuestro Máster



El **Máster en Comercio Internacional + Consultor SAP Especialista en SAP SD ERP y S/4Hana** pretende aportar al alumno una visión eminentemente práctica de las necesidades que tiene la empresa para internacionalizar su mercado. Internet ha conseguido que la globalización del mercado sea un hecho cada vez más necesario. A nivel empresarial ha supuesto una oportunidad no solo para las grandes multinacionales, sino también para las organizaciones que, contando con los profesionales adecuados, aspiren a acceder a mercados internacionales a corto plazo. Para poder conseguirlo es de vital importancia contar con los conocimientos necesarios en cuestiones como: Modelos de Contratación Internacional y la Tributación que mantienen; la Logística y el Transporte a escala internacional, el Comercio Electrónico y las nuevas tecnologías 2.0 o los Planes de Marketing aplicados al mercado exterior.

Con la realización del Máster el estudiante:

- Podrá asumir la responsabilidad de las decisiones estratégicas que se adopten en el proceso de internacionalización.
- Conocerá los procedimientos de análisis de oportunidad de negocio.
- Establecerá y controlará los elementos financieros y legales claves de la empresa.
- Gestionará óptimamente equipos de trabajo en sus diferentes áreas.
- Analizará, establecerá y aplicará las distintas estrategias y políticas de marketing, adaptadas al mercado exterior.
- Desarrollará e implementará planes de comunicación eficaces en las organizaciones.
- Facilitará la aplicación de nuevas tecnologías en las empresas.
- Se familiarizará con los procesos de globalización mundial del comercio internacional y la economía.
- Estará preparado para trabajar en el departamento de Internacional de una empresa u organización.
- Tendrá una visión, los conocimientos y las habilidades necesarias para dirigir y gestionar los negocios en mercados internacionales, organizando las operaciones asociadas a los mismos.
- Analizará las diferentes áreas de negocio que afectan directa y globalmente al comercio internacional.
- Conocerá las herramientas prácticas para llevar a cabo labores de dirección relacionadas con el comercio y las inversiones internacionales.
- Permitirá a los profesionales actualizar y ampliar sus conocimientos.

Máster en

Máster en Comercio Internacional + Consultor SAP Especialista en SAP SD ERP y S/4Hana

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

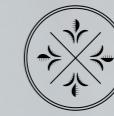
07 / COMERCIO INTERNACIONAL
EN EL ENTORNO DE LA EMPRESA

08 / MARKETING , GESTIÓN COMERCIAL
Y E-COMMERCE

09 / EFICIENCIA DIRECTIVA

10 / ARQUITECTURA ERP

11 / ARQUITECTURA S/4



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 intervenientes 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.: Utilidad de internet en los negocios internacionales.

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/ MARKETING, GESTIÓN COMERCIAL Y E-COMMERCE

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.



10/ ARQUITECTURA ERP

Formación Técnica:

SAP Compras (MM) – Ciclo de negocio, datos maestros;
SAP Compras (MM) – Modalidades de pedido;
SAP Compras (MM) – Movimiento de mercancías;
SAP Compras (MM) – Verificación de facturas;
SAP Compras (MM) – Informes y análisis de funciones;
SAP Ventas (SD) – Procesos comerciales;
SAP Ventas (SD) – Tratamiento, preventa, montaje, fabricación;
SAP Ventas (SD) – Reclamaciones, flujo documentos, listas;
SAP Ventas (SD) – Consignación, operaciones comerciales;
SAP Ventas (SD) – Determinación de material, bonificación.

Estructuras empresariales en Comercial

Usar estructuras empresariales para Comercial en SAP ERP. Demostrar el uso de las estructuras empresariales de SAP ERP.

Resumen de procesos de ventas

Ejecutar procesos comerciales. Tratar documentos de ventas. Tratar entregas de salida. Expedir mercancías. Tratar documentos de facturación.

Datos maestros comerciales

Actualizar datos maestros de clientes. Actualizar datos maestros de material. Actualizar registros de información de material y de cliente. Actualizar datos maestros de condiciones para la determinación de precios. Datos maestros explicar temas adicionales.

Determinación de datos automática y programación de expedición

Analizar los resultados de la determinación de datos automática. Analizar los resultados de la programación de entrega y transporte.

Tratamiento colectivo en Comercial

Ejecutar tratamiento colectivo en Comercial.

Verificación de disponibilidad

Realizar una verificación de disponibilidad principios básicos. Realizar una verificación de disponibilidad.

Documentos de ventas contexto técnico básico

Usar clases de documentos de ventas. Usar tipos de posiciones. • Procesos

especiales en Comercial Usar documentos preventas. Ejecutar el proceso de montaje. Embalar materiales. Vender productos de servicio.

Tratamiento de reclamaciones

Crear solicitudes de abono. Anular documentos de facturación. Crear solicitudes de corrección de factura. Crear devoluciones. Realizar la gestión de devoluciones ampliada.

Listas y análisis para los procesos comerciales

Usar listas e informes. Realizar análisis en Comercial.

Estructuras empresariales en Comercial

Configuración de estructuras de empresa.

Tratamiento de pedidos de cliente

Identificación de fuentes de datos de documentos. Uso de funciones adicionales durante el tratamiento de pedidos de cliente.

Customizing de documentos de ventas

Control de procesos de ventas. Definición de clases de documentos de ventas. Implicación de tipos de posición. Interpretación de la determinación automática de tipos de posición. Uso de listas de materiales en documentos de ventas. Aplicación de tipos de reparto. Interpretación de la determinación automática de tipos de reparto.

Flujo de datos

Interpretación del flujo de documentos de los procesos de ventas. Configuración del control de copia.

Procesos empresariales especiales

Ejecución de procesos empresariales especiales.

Documentos incompletos

Manejar documentos incompletos. Configuración de un esquema de datos incompletos.

Interlocutores comerciales

Uso de funciones de interlocutor en los procesos comerciales. Configuración de procedimientos de determinación de interlocutores.

Contratos marco

Uso de contratos marco. Interpretación de la configuración de contratos de valor. Configuración de datos contractuales específicos.

Determinación del material

Configuración de la determinación de material.

Listado y exclusión de materiales

Configuración de datos maestros para listado/ exclusión de materiales.

Bonificación en especie

Configuración de la determinación de bonificación en especie.

Escenarios de venta

Configuración de un escenario de venta al contado. Control del uso de listas de materiales en un pedido de cliente. Configuración de un escenario de determinación de material.

Concepto y funcionamiento del documento de entrega

Explicación del concepto y la estructura del documento de entrega.

Unidades organizativas básicas del proceso de entrega

Actualización de unidades organizativas para procesos de entrega.

Controlling de entregas

Control de documentos de entrega

El proceso de salida de mercancías basado en la entrega

Ajuste de determinación automática de campos pertinentes para la creación de entrega de salida. Ajuste de la programación de entrega y transporte. Tratar entregas de salida. Uso del monitor de entregas de salida.

Procesos y funciones basados en la entrega

Picking de entregas de salida. Embalar materiales. Gestión de salida de mercancías. Uso de funciones especiales en entregas.

Técnica de condiciones en la determinación de precios

Presentación de determinación de precios. Presentación de la técnica de condiciones.

Configuración de la det. de precios

Configuración de la determinación de precios. Añadir nuevos campos a la determinación de precios.

Registros de condición

Trabajar con listas de condiciones. Actualización de registros de condición mediante el uso de listas de condiciones como filtro. Trabajar con registros de condición.

Funciones especiales

Aplicación de funciones especiales para la determinación de precios. Determinación de datos en el acceso.

Clases de condición

Uso de clases de condición especiales. Uso de clases de condición estadísticas.
Impuestos. Acuerdos sobre determinación de precios y rappels
Análisis de la determinación de impuestos. Uso de acuerdos sobre determinación de precios.
Comprensión de acuerdos de rappel.

Documento de facturación en el proceso comercial

Integración de documentos de facturación en el proceso Comercial.

Unidades organizativas

Configuración de unidades organizativas.

El proceso de facturación

Control del proceso de facturación.

Clases especiales de factura

Creación de documentos de facturación en el proceso de reclamaciones. Creación de facturas proforma y de venta al contado.

Flujo de datos

Configuración del flujo de datos para documentos de facturación.

Creación del documento de facturación

Creación de documentos de facturación por diferentes vías.

Formas de liquidación

Ánalysis del agrupamiento y la partición de facturas. Configuración de listas de facturas.

Procesos empresariales especiales

Configuración de planes de facturación. Tratamiento de anticipos. Tratamiento de pagos a plazos.

Determinación de cuentas

Configuración de la determinación de cuentas. Análisis de imputación de divisiones.

Interfaz entre Comercial y Gestión financiera

Ajustes en la integración entre Comercial y Finanzas.

Control de copia

Modificación del control de copia.

Control de texto

Identificación de fuentes de texto. Configuración del control de texto.

Mensaje

Ajuste de determinación de mensajes. Ajuste de clases de mensajes. Uso de formularios basados en PDF en el proceso de ventas.

Ampliaciones y modificaciones

Control del maestro de clientes mediante grupos de cuentas. Ajuste de la configuración de pantalla de una transacción.

11 / ARQUITECTURA S/4

- Smart Business
 - Simplificaciones
 - Lo esencial de SAP S / 4HANA
 - Ejecución de la gestión empresarial
 - Parametrización multifuncional
 - Proceso de facturación y parametrización
 - Proceso de envío y parametrización
 - Datos maestros
 - Técnica de precios y condiciones
 - Proceso de ventas
 - Verificación de disponibilidad
 - Estructuras organizacionales
 - Funciones básicas (personalización)
 - Documentos de ventas (personalización)
- 1Contenido Certificado S/4Hana
2Introducción a SAP s/4hana
3Experiencia del usuario SAP Fiori
4Tecnología de gestión de datos. Bases de datos SAP Hana
5 Aplicaciones

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, en 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 programa MBA.

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

En modalidad Online el Proyecto Fin de Máster supone el estudio y la realización de actividades en cada uno de los módulos que son parte formal del plan de investigación.

Prácticas (solo para Modalidades Presenciales)

EUDE 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.



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.)

7/ Asertividad y Empatía (10 h.)

8/ Resiliencia (8 h.)

3/ Soft skills (8 h.)

4/ Confianza (8 h.)

9/ Productividad y foco (8 h.)

10/ Habilidades de negociación (8 h.)

5/ Toma de decisiones (8 h.)

6/ Cómo solucionar problemas (10 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.

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. 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. Iñaki Acosta Barrera

Docente

Iñaki Acosta Barrera, profesor asociado de EUDE Business School en el máster de Comercio Internacional. Imparte las asignaturas de Marketing Internacional y Análisis de Riesgo. Actualmente es Managing Partner - Jum Internacional. Estudió en la Escuela Politécnica de Madrid Msc Civil Engineer- Ingeniero de caminos, canales y puertos. Escuela Politécnica de Madrid, Civil enginner- Ingeniero Técnico de Obras públicas. Instituto Estudios Bursátiles (IEB) Executive-MBA- Mención especial Tribunal.



D. Javier Sanz Alegui

Docente

Ingeniero de Caminos. MBA-Instituto Empresa; Máster en Comercio Exterior-EOI.

Drommer Consulting, consultoría estratégica y de riesgos en proyectos de internacionalización/CEO + VT International, desarrollo de proyectos internacionales y operaciones de trading/Consejero + CFI, asesoría comercial y financiera en proyectos de internacionalización/ Asesor de operaciones.



D. Isidro Sánchez

Docente

Doctor en Marketing por la Universidad Rey Juan Carlos, Bachelor in Business Administration, Staffordshire University (Reino Unido) y Titulado Superior en Marketing y Relaciones Públicas por la Escuela Superior de Dirección de Empresas, Marketing y Relaciones Externas de Madrid. MBA-Master of Business Administration, por la Universidad de Barcelona y Máster Oficial en Marketing por la Universidad Rey Juan Carlos. Desde el año 2009 es CEO de The Sensory Lab, empresa que lleva más de 50 años dedicada al Customer Experience y Marketing Sensorial, con presencia en más de 77 países.



D. Jesús Terreros

Docente

Jesús Terreros Andréu, Estrategia, transformación y nuevos modelos de negocio digital. Transformación digital, desarrollo de nuevos modelos de negocio, gestión de medios de comunicación, sitios web transaccionales, liderazgo de equipos. Experiencia como Director General, Director Comercial y de Marketing en negocios de Internet (B2C, B2B, C2C), prensa, publicidad y medios de comunicación. Licenciado en Derecho, MBA ICADE. Actualmente es director de estrategia en el Grupo de Unidad Editorial.



Da. Rocío González Lanzarote

Docente

Licenciada en Derecho por la Universidad de Salamanca. Máster Gestión Comercial y Marketing en ESIC. Máster en Comercio Exterior en EXCAL Responsable del Departamento de Comercio Exterior en INCAHERSA.

Técnico de Exportaciones de EXCAL S.A. Responsable de ventas internacionales para Iberoamérica S.I.F Madrid



D. Ricardo Martínez Gormaz

Docente

Abogado. Asesoramiento jurídico a PYMEs (civil, mercantil, societario, laboral y fiscal). Especializado en contratación y fiscalidad internacional. Derecho Aeronáutico.

Docente en másters y cursos de postgrado en materia de Comercio Internacional en EUDE Business School, Cámaras de Comercio y otros organismos e instituciones. Derecho Aeronáutico.



D. Pelayo Serrano García

Docente

Actualmente Representante ADUANERO AUTORIZADO y coordinador aduanas-trafico de AIR-PORT-TIR FORWARDERS. De 2008 -2013, director del departamento comercial y de trafico, en Aduanas Daok SL, y complemento al departamento de aduanas. De 2006- 2008 director del departamento de logística de Streamwind. De 1995-2006, trabajó en EAS INTERNACIONAL ESPAÑA, S.A. (actualmente Kerry Logistics) en Creación y dirección del departamento de aduanas, compaginando esta labor con la de operativo de transporte aéreo. (1995-2000) y dirigiendo el departamento de operaciones (Importación / Exportación aérea + Aduanas) durante el periodo 2001-2003.



D. Javier Ignacio Lozano

Docente

Licenciado en Ciencias de la Comunicación por la University of Wales (Reino Unido), Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la UCM, máster MBA y Cursos Superiores en Finanzas, Medios de Comunicación y Comercio Internacional. Socio, administrador y director de logística en Bounty Develops, S.L. (Madrid). Socio-fundador y Administrador de Consprox, S.L., empresa de construcción y desarrollo especializada en proyectos de manufactura, logística, mantenimiento y gestión inmobiliaria. División de asesoría logística y gestión de la cadena de suministros en Locket Research. Ex Director de Relaciones Empresariales del Instituto Tecnológico Autesel de Andalucía. Profesor homologado en EOI (Escuela de Organización Industrial), Publicación de diversos libros formativos.



D. Jacek Waszkiewicz

Docente

Área de Comercio Exterior

Licenciado en Dirección de Empresas y Marketing y MBA. Ha desarrollado su carrera profesional como Director de marketing DEI Andorra, Director de marketing y desarrollo en PCE Polonia. Responsable de marketing e investigación en ZMK Pozna y como Consultor de Marketing para varias empresas a nivel nacional e internacional.



D. Alberto Palacios

Docente

Licenciado en Ciencias Políticas y Sociología por la UCM, Master en RR HH por la UNED y Master en Dirección de Marketing por ESIC, ha desarrollado su carrera en multinacionales del sector de Telecomunicaciones e Internet. Es socio fundador de la agencia digital 4One, especializada en comercio electrónico. Ha participado en proyectos de creación de Centros Especiales de Empleo, como Arte y Cera SL, y actividades de gestión social en la Asociación para el Desarrollo de la Pedagogía Curativa y Socioterapia de Rudolf Steiner. Se considera un 'foodie'. Actualmente es Co Fundador y Co CEO de Farmidable.



Máster en Comercio Internacional
+ Consultor SAP Especialista en SAP SD ERP y S/4Hana

#Talent

EUDE Business 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”



Máster en Comercio Internacional
+ Consultor SAP Especialista en SAP SD ERP y S/4Hana

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.



FOM Universidad de Boyacá



Tecnológico
de Monterrey



Universidad
de Santander
UDES



UNIVERSIDAD
Piloto
DE COLOMBIA



Universidad
UNIVER
Ser, Crecer, Saber y Darse
Fundada en 1960



POLI
POLitécnico
GRANCOLOMBIANO
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA



UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN
SABER Y LIBERTAD



Universidad
Nacional
de Quilmes



UPC
Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas

Máster en Comercio Internacional
+ Consultor SAP Especialista en SAP SD ERP y S/4Hana

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.



MEDIASETespaña.



Máster en Comercio Internacional
+ Consultor SAP Especialista en SAP SD ERP y S/4Hana

#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).



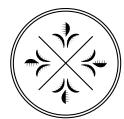
Campus virtual

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