



Cursos del IECE

- **Organización y Administración de Empresas**
 - **Comercio Internacional**
 - **Idiomas y Gestión Intercultural**
 - **Protección Jurídica Internacional**





Organización y Administración de Empresas

Objetivo del curso

Mejorar la organización interna de la empresa, con la finalidad de ser más productivo y generar más ganancias

Duración: 3 módulos de 4H cada uno

- Modulo 1: Crear un plan Estratégico
- Modulo 2: Implementar un sistema de Calidad
- Modulo 3: Liderazgo y Recursos Humanos

Dirigido a Empresarios o Futuros Empresarios

Corporativo Empresarial de Negocios





El plan estratégico

Crear y aplicar un plan estratégico para mejorar la administración general de la empresa

Temario

- 1) La Misión, Visión y Filosofía
- 2) La cadena de Valor
- 3) La FODA
- 4) Objetivos, Estrategias, Acciones y Recursos
- 5) La evaluación





El sistema de calidad Total

Conocer y aplicar las principales herramientas de la calidad para mejorar la productividad de su empresa

Temario

- 1) El Diseño de un sistema de calidad
- 2) El concepto de proceso
- 3) La rueda de Deming
- 4) Los 5 “S” y los 5 “ceros” (Toyotismo)
- 5) Los beneficios de la calidad
- 6) Normas y Certificaciones





Liderazgo y Recursos Humanos

Mejorar el Liderazgo y hacer que sus colaboradores se impliquen mas en la empresa y en su trabajo

Temario

- 1) La Importancia de la comunicación
- 2) El plan de Coaching o Empowerment
- 3) El sistema de control
- 4) El Líder y su liderazgo
- 5) Los Recursos Humanos





Iniciación al comercio exterior

Conocer los métodos adecuados para una compra o venta internacional exitosa

Temario

- 1) Los primeros pasos en el comercio exterior: Mercado meta, plan de negocios y tropicalización.
- 2) Marketing internacional
- 3) Negociación intercultural
- 4) Los incoterms y formas de pago





Diversificar las exportaciones a diferentes mercados

Elegir otros caminos de venta y/o compra en diferentes países y consolidarse internacionalmente

Temario

- 1) Elección de mercados a fuerte potencial de negocios
- 2) Medios de distribución o compra en los diferentes países.
- 3) Bloques económicos en el mundo.
- 4) Gestión intercultural.
- 5) Apoyos de instituciones en México para la promoción y venta de productos.





Logística y trámite aduaneros

Conocer los mecanismo de transporte de mercancías internacionalmente y su internación en el país.

Temario

- 1) La negociación internacional
- 2) El uso de los incoterms
- 3) La función de los intermediarios de transporte
- 4) El agente Aduanal
- 5) La aduana
- 6) El contencioso aduanero





Francés empresarial

Vender o comprar en ambientes comerciales de habla francesa.

El curso de francés es de alto rendimiento y enfocado 100 % a los negocios internacionales.

Se abordan los aspectos generales del idioma y técnicos del comercio internacional, así como los aspectos interculturales en las negociaciones internacionales





Aspectos interculturales en las negociaciones internacionales

Conocer los aspectos básicos de la gestión intercultural en las negociaciones internacionales y evitar errores.

Temario

- 1) La gestión intercultural
- 2) Las culturas de mayor importancia en el comercio
- 3) Los diferentes bloques económicos y sus culturas
- 4) Ejemplos de comportamientos culturales
- 5) Evitar las trampas de las diferentes culturas al cerrar negocios internacionales





Protección jurídica en el comercio internacional para la empresa

Conocer los medios de protección jurídica con el que cuenta el empresario y evitar un problema con pagos, seguros o transporte.

Temario

- 1) Negociación internacional.
- 2) Contratos internacionales.
- 3) Uso adecuado de incoterms.
- 4) Medios de pagos internacionales.
- 5) Seguros internacionales.





Aprovechamiento óptimo de los Tratados de Libre Comercio

Conocer los tratados de libre comercio y las ventajas que se tienen para el empresario mexicano.

Temario

- 1) Bloques económicos en el mundo.
- 2) Los tratados internacionales de comercio.
- 3) México y los tratados internacionales.
- 4) Los tratados de libre comercio más importantes firmados por México y sus ventajas.





Litigio, arbitraje y conflictos internacionales

Resolver los problemas internacionales generados a las empresas mexicana.

Temario

- 1) La importancia de la negociación internacional.
- 2) Evitar conflictos en el contrato internacional.
- 3) Medios de pago y requerimientos
- 4) Organismo de solución de controversias.





Ponentes

Guillermo Cambero

Socio-director del IECE. Franco-mexicano. Doctor por la Universidad de Nantes, Francia. Especialista en derecho. Tiene una experiencia de 7 años trabajando en el área de comercio internacional en empresas francesas. Experto en comercio exterior. Es conferenciante y profesor de Universidades en Europa y México.

Estudios doctorado Universidad de Nantes, Francia. Revalidación N°C576918 SJE y Cédula Profesional N°100037.

Estudios maestría Universidad de Nantes, Francia. Revalidación C 392907 SJE. Cédula Profesional Federal N° 7492090 y Cédula Profesional Jalisco N° 100510.





Ponentes

Damien Le Papillon

Socio-director del IECE. Francés. Egresado de la Universidad de Nantes, Francia. Especialista en administración de empresas y experto en comercio exterior. Tiene una vasta experiencia en prospección y negociación comercial en Europa y México. Es conferenciante y profesor de universidades en Francia y México.

Estudios maestría Universidad de Nantes (Francia). Revalidación N° C576917 SEJ y Cédula Profesional Jalisco N°100531.

Estudios licenciatura, Universidad Nantes (Francia) y Valencia (España). Revalidación N° C427138 SEJ y Cédula Profesional Jalisco N°118595.

