

## DE EXTENSIÓN UNIVERSITARIA EN MARKETING: MARKETING INTERNACIONAL POR LA UNIVERSIDAD POLITÈCNICA DE VALÈNCIA

### Datos generales y contenidos

- El objetivo principal del **DEU en Marketing (Intensificación MARKETING INTERNACIONAL) por la UPV** es que el alumno adquiera los conocimientos y desarrolle las competencias que le permitan un desempeño idóneo en el terreno profesional aplicando los conocimientos, las capacidades y las habilidades para analizar, evaluar y tomar decisiones relacionadas con esta área profesional. Para ello, el alumno será capaz de:
  - Utilizar eficientemente los procedimientos y las herramientas de apoyo a las decisiones de marketing y ventas
  - Desarrollar las bases para la coordinación de actividades de marketing y para el conocimiento de clientes y consumidores
  - Analizar problemas, situaciones y tomar decisiones aplicando lo aprendido en clase, fijando objetivos y metas, indicando estrategias a seguir, planificando acciones y desarrollando sistemas de control
  - Desarrollar estrategias comerciales en contextos nacionales e internacionales
  - Gestionar las fases del marketing-mix, elaborando un plan de marketing a partir de la segmentación que ha hecho del mercado, sea la empresa pública o privada
- **Utilizar las herramientas de trabajo internacional:**
  - Estrategia Internacional.
  - Adaptación de producto.
  - Selección de países.
  - Inteligencia de mercado.
  - Técnicas de negociación y comercialización para pymes y micro-pymes a nivel internacional.
  - Divisas, aranceles e impuestos.
  - Logística de export.
  - Promoción internacional

### Contenido

#### Bloque 1 Plan Marketing Internacional

- **Módulo 1 Análisis situación inicial:** Punto de partida, análisis de la situación actual nacional y de los mercados exteriores.
- **Módulo 2 Organización Estratégica Internacional:** Organización de la empresa y como analizarla para adaptarla a ámbitos internacionales.
- **Módulo 3 Adaptación del producto:** Tener en cuenta la "P" de producto, pero ¿el mercado objetivo requiere que adaptemos el producto?, ya sea en contenido, en continente, en etiquetado,... se tratará de buscar esta información, para tomar la decisión correcta sobre la adaptación de producto.
- **Módulo 4 Elaboración Plan Internacionalización para empresas de servicios y/o productivas:** Las empresas de servicios requieren un plan diferente a las empresas que ofrecen productos tangibles, analizando en qué fijarse, cómo plantear el plan y marcar la guía de trabajo que más adelante se desarrollará.

#### Bloque 2 Comercialización y Comunicación de Productos y Servicios en mercados Internacionales

- **Módulo 1: Selección de países de donde exportar:** Se ha tomado la decisión de exportar, ¿pero dónde? Primer filtro de continentes o mercados objetivos, para evitar intentar vender en el país erróneo.
- **Módulo 2: Búsqueda de información sobre países seleccionados:** Obtener la mayor cantidad de información posible del país (público objetivo, renta per cápita, competencia, ferias importantes, canales de distribución, legislación, formas de pago habituales,...) para conseguir y elaborar estudios de mercado personalizados para nuestro producto.
- **Módulo 3: Inteligencia de Mercado:** Particularidades del mercado objetivo.
- **Módulo 4: Técnicas negociación y formas de comercialización para Pymes y Micro-pymes.**
- **Módulo 5: Divisas, aranceles e impuestos, y todo aquello que puede afectar.**
- **Módulo 6: Logística de export, formas de cobro y sus costes.**
- **Módulo 7: Promoción internacional en Internet de Productos y Servicios.**

### Calendario:

Fecha inicio síncrono: OCTUBRE 2017

Fecha finalización síncrono: ENERO 2018 (PRESENTACIONES)

Matriculable desde octubre 2017 hasta julio 2018.

### Créditos: 30

### Horario:

Viernes: 16:00 - 20:30 (Conforme a calendario)

Sábados: 9:00-13:30 (Actividades/seminarios)

### Alumnos

Plazas limitadas.

### Metodología

- Semipresencial u ONLINE 100%

- Formación eminentemente práctica.

- Documentación de calidad

- Casos reales.

- Posibilidad de realización de prácticas.

### Precio (Posibilidad de pago aplazado)

Precio general: 2495 euros

Profesionales en activo\*: 1995 euros

Estudiantes, desempleados

o familia numerosa\*: 1795 euros

Estudiantes UPV y Alumni UPV: 1495 euros

\*Residentes en España