



IMECAF®

www.imecaf.com

CURSO DE MARKETING INTERNACIONAL

MARKETING Y VENTAS



INVERSIÓN
\$2,200.00 + IVA

DURACIÓN
50 HRS.

MODALIDAD
En Linea



CURSO DE MARKETING INTERNACIONAL

MARKETING Y VENTAS

OBJETIVO

- Profundizar sobre las diversas consideraciones sobre el marketing internacional a través del proceso de internacionalización, la orientación de gestión, beneficios del marketing internacional y las tendencias económicas mundiales.
- Conocer el entorno económico por medio de los sistemas económicos, etapas de desarrollo económico, patrones de comercio y las organizaciones mundiales.
- Conocer la teoría del comercio internacional
- Profundizar sobre el entorno político y sus riesgos e indicadores de inestabilidad política.
- Profundizar sobre el entorno legal mediante los sistemas legales (España).
- Conocer el entorno social y cultural y sus factores.
- Identificar los principales problemas en la investigación de marketing internacional
- Conocer qué información necesitamos para la toma de decisiones de marketing
- Saber tomar las decisiones oportunas sobre los productos
- Conocer aquellas alternativas existentes para la expansión geográfica
- Identificar la política de distribución internacional
- Seleccionar el mejor método para la publicidad y promoción internacional

TEMARIO

I. Introducción al marketing internacional

- Consideraciones sobre el marketing internacional
 - El proceso de internacionalización
 - Orientaciones de gestión
 - Beneficios del marketing internacional
 - Tendencias económicas mundiales



CURSO DE MARKETING INTERNACIONAL

MARKETING Y VENTAS

- Entorno económico. La economía mundial
 - Sistemas económicos
 - Etapas de desarrollo del mercado
 - Patrones de comercio
 - Las organizaciones económicas mundiales

II. Teoría y entorno del comercio y el marketing internacional

- Introducción
- Teoría del comercio internacional
- El entorno político
 - Riesgos Políticos
 - Indicadores de inestabilidad política
- El entorno legal (España)
 - Sistemas legales
- El entorno social y cultural
 - Factores sociales
 - Factores culturales

III. Inteligencia del Marketing Internacional

- Información para toma de decisiones de Marketing
 - El entorno de marketing
- Problemas en la investigación de Marketing Internacional

IV. Marking mix internacional

- Decisiones sobre el producto
 - Tipos de productos
 - Posicionamiento de producto
 - Consideraciones sobre el diseño de producto
 - Leyes y reglamentos (España)
 - Compatibilidad
 - Etiquetado de producto
- Alternativas estratégicas para la expansión geográfica
 - Eligiendo una estrategia
- Gestión de las marcas internacionales



CURSO DE MARKETING INTERNACIONAL

MARKETING Y VENTAS

- Niveles y alternativas de marca
- Embalaje y etiquetado
 - Modificación obligatoria del empaquetado
 - Modificación opcional del empaquetado
- Distribución y comunicaciones comerciales internacionales
 - Construyendo una relación de trabajo
 - Servicio postventa
 - Opciones de prestación de servicios
 - Consideraciones legales
 - Nuevas oportunidades de ventas y mejores relaciones con los clientes
- Decisiones sobre la fijación de precios
- Política de distribución internacional
- Publicidad y promoción internacional
 - Estandarización Internacional de Publicidad
 - Estrategia estandarizada de publicidad internacional
 - Las ferias y misiones internacionales



CURSO DE MARKETING INTERNACIONAL

MARKETING Y VENTAS

POLÍTICAS DE PAGO

- Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
- **LIQUIDACIÓN TOTAL** - Aplica previa al inicio del evento
- **DESCUENTO POR PRONTO PAGO** - Aplica liquidando el total de la inversión hasta 5 días hábiles previos al evento
- **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
- **FINANCIAMIENTO** - NO aplica

MÉTODOS DE PAGO

TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO

- VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
- AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física

MESES SIN INTERESES

- 3, 6, 9 Y 12 MSI - Tarjetas Banamex
- PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)

TRANSFERENCIA INTERBANCARIA

- BANAMEX - Clabe 002180414600184021

DEPÓSITO BANCARIO

- BANAMEX - Cuenta 18402
- Sucursal 4146

TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA

- Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
- Nombre, razón social, RFC o número de factura

BENEFICIARIO

- IMECAF México, SC



IMECAF®

Arquímedes 130
Dpcho. 205
Col. Polanco,
CDMX 11570

TEL. 55 1085 1515
800 236 0800
info@imecaf.com

www.imecaf.com



CURSO DE MARKETING INTERNACIONAL

MARKETING Y VENTAS

POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

PENALIZACIONES

NO APLICA - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento

- **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
- **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
- **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados

