IMECAF®

www.imecaf.com

# CURSO DE MARKETING INTERNACIONAL

MARKETING Y VENTAS

**INVERSIÓN**
$2,200.00 + IVA

**DURACIÓN**
50 HRS.

**MODALIDAD**
En Linea

Tel. 55 1085 1515 / 800 236 0800 | info@imecaf.com

# 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

- 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
• **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