

INFORMACIÓ GENERAL

Durada: 30 ECTS

Període: d'octubre de 2013 a juny de 2014

Calendari de les sessions presencials:

4, 5, 18, 19, 25 d'octubre de 2013	7, 8, 14, 21, 22, 28 de febrer de 2014
8, 9, 15, 22, 23, 29 de novembre de 2013	7, 8, 14, 21, 22, 28 de març de 2014
13, 14, 20 de desembre de 2013	4, 5, 11 d'abril de 2014
10, 11, 17, 24, 25, 31 de gener de 2014	Presentació del projecte final: juny de 2014

Horari: divendres de 17.30h a 21.30h
i dos dissabtes al mes no consecutius de 9.00h a 14.00h.

Lloc de realització:

Aules de la Delegació al Berguedà de la Cambra de Comerç de Barcelona
C. Rafael de Casanova, 6. 08600 Berga

Preu: 2.150 €

Cal mantenir una entrevista prèvia amb el coordinador (Cèsar Duch).

L'import de la matrícula és bonificable mitjançant la Fundació Tripartita para la Formación en el Empleo, sempre i quan es compti amb un crèdit suficient. L'Agència de Desenvolupament del Berguedà pot gestionar sense cost addicional la bonificació a les empreses que ho sol·licitin.

Consulteu descomptes i modalitats de pagament.
Places limitades per rigorós ordre d'inscripció.

L'organització es reserva el dret de suspendre el postgrau si no s'arriba al nombre mínim d'inscrits.

COORDINACIÓ

Cèsar Duch. Universitat de Vic (cesar.duch@uvic.cat). T. 93 886 12 22, 93 881 61 69

Rosa Pujols. Agència de Desenvolupament del Berguedà (postgrau@adbergueda.cat). T. 93 824 77 00

INFORMACIÓ I MATRÍCULA

Universitat de Vic

Secretaria de Formació Continuada
Campus de Miramargès. Edifici F
C. Sagrada Família, 7. 08500 Vic
Tel. 93 881 55 16
sfc@uvic.cat
www.uvic.cat/aula3

Agència de Desenvolupament del Berguedà

Plaça Sant Joan, 16, 1a planta
08600 Berga
Tel. 93 824 77 00
agencia@adbergueda.cat
www.adbergueda.cat

UVIC

AGÈNCIA
DE DESENVOLUPAMENT
DEL BERGUEDÀ

Universitat de Vic
Secretaria de Formació Continuada
Campus Miramargès, Edifici F
C/ Sagrada Família, 7. 08500 Vic
Tel. 93 881 55 16
Fax. 93 881 55 21
sfc@uvic.cat

www.uvic.cat/aula3

**Agència de Desenvolupament
del Berguedà**
Plaça Sant Joan, 16, 1a planta
08600 Berga
Tel. 93 824 77 00
agencia@adbergueda.cat

www.adbergueda.cat



Hi col·labora



POSTGRAU EN

Negocis Internacionals

(4a edició)

BERGA
OCTUBRE 2013 - JUNY 2014

UVIC

AGÈNCIA
DE DESENVOLUPAMENT
DEL BERGUEDÀ



Formació continuada de la Universitat de Vic

El marc d’actuació internacional de les empreses ha canviat molt en els darrers anys. L’obertura i la interdependència de les economies ha conduït a la globalització dels mercats i ha impulsat que les empreses que hi operen hagin de fer front a un procés d’internacionalització que no es pot aturar. Tanmateix, moltes petites i mitjanes empreses amb potencial exportador encara no han donat el pas decisiu en el procés d’internacionalització a la vegada que veuen que aquest és el camí per al creixement.

Conscients d’aquestes necessitats i per contribuir a la millora de la competitivitat de les empreses, la Universitat de Vic i l’Agència de Desenvolupament del Berguedà volen impulsar el Postgrau en Negocis Internacionals amb la finalitat de formar professionals experts en la gestió de mercats exteriors que siguin capaços d’impulsar i consolidar el procés d’internacionalització de les empreses.

OBJECTIUS

- Conscienciar els participants que les empreses han de fer front a un entorn cada vegada més competitiu que requereix una visió global i un enfocament estratègic.

- Desenvolupar les competències professionals que han de tenir les persones que en el si de les empreses han d’impulsar un procés d’internacionalització.

- Desenvolupar els coneixements i les tècniques més adequades perquè els participants puguin dissenyar i desenvolupar una estratègia internacional adequada a la pròpia estructura empresarial.

- Fer una reflexió sobre la situació actual de l’empresa, conèixer les oportunitats de negoci internacional, avaluar el potencial internacional de l’empresa i conèixer les diferents estratègies per establir acords internacionals.

- Facilitar una visió integrada i global dels mercats en el seu entorn més ampli, tant pel que fa als escenaris globals com als de la Unió Europea i als de l’economia espanyola.

PLA D’ESTUDIS

Mòdul I. La gestió eficient dels recursos financers

Risc país. Sistemes de pagament. Finançament de les operacions de comerç exterior. Control de canvis i inversions. Anàlisis econòmic financer. Opcions i futurs.

Mòdul II. Aspectes legals del negoci Internacional

El marc jurídic de la contractació internacional. La compravenda internacional. El contracte d’agent i distribució comercial. Contractes de franquícia i de transferència de tecnologia. *Joint venture* internacional. Contractes relatius a la propietat industrial. Dret de la competència.

Mòdul III. La negociació en els mercats internacionals

Bases de la negociació multicultural. Criteris de referència per a les negociacions. Estil del negociador segons el seu origen cultural. Estructura i etapes de la negociació internacional. La preparació de la negociació internacional. Factors d’èxit del negociador.

Mòdul IV. Màrqueting internacional i direcció de vendes

Investigació de mercats. Estratègies d’entrada als mercats internacionals. Polítiques de producte. Polítiques de distribució comercial internacional. Polítiques de preu. Polítiques de comunicació. Estratègia i direcció de vendes. Màrqueting digital.

Mòdul V. La comunicació internacional

La comunicació corporativa. L’organització de la comunicació corporativa. La campanya de comunicació. El pla de comunicació. Les campanyes publicitàries. La comunicació externa amb els mitjans. La comunicació interna. Principis i eines.

Mòdul VI. Relacions internacionals per a les empreses

El món avui. La importància del relativisme cultural. Unió Europea. Mercats d’Europa de L’Est. Països Nòrdics. Estats Units i Amèrica Llatina. El món àrab islàmic i la Mediterrània. Àsia (Xina, Japó, Índia).

Mòdul VII. *Communication skills* (en anglès)

Anglès de negocis escrit. Presentació de l’empresa. Presentació de producte o servei. Atenció al client. Estils de gestió.

Mòdul VIII. Projecte final

Projecte empresarial internacional. Recerca. Selecció d’informació. Anàlisis DAFO. Estratègies. *Timing*. Pressupost. Rendibilitat.

EMPRENEDORIA

Els alumnes del Postgrau podran comptar amb l’assessorament personalitzat per part de la Unitat d’Emprenedoria de la Universitat de Vic per al desenvolupament d’un projecte empresarial i/o la millora de la seva capacitat emprenedora.

PROFESSORAT

Maria Antònia Pujol. Llicenciada en Filologia. Màster en Direcció de Comunicació Empresarial i Institucional. Màster en Direcció de la PIME Internacional. Professora de la Universitat de Vic en Màrqueting Internacional. Experiència en mercats asiàtics.

Cèsar Duch i Martorell. Doctor en Ciències Econòmiques. Llicenciat en Ciències Econòmiques. Llicenciat en Dret. Professor de la Universitat de Vic en Global Communication Strategies i International Marketing. Professor acreditat per la New Haven University (USA). Professor visitant de la Winthrop University (USA). Més de 25 anys d’experiència en mercats internacionals.

Josep Lluís Aznar. Advocat consultor d’empreses, especialitzat en mercats d’Àfrica, Amèrica Llatina i Europa. Més de 20 anys com a consultor internacional.

Xavier Fornt i Alsina. Consultor d’IFC-Banco Mundial, Washington. Fundador del Grupo de Expertos de créditos documentarios del Comité Español de la CCI.

Willem Van Rosem. Bachelor’s Degree of Science Tourism Administration (University of New Hampshire, USA). Master Certificate Service Culture & Customer Service (Cornell University, E-Cornell, New York, USA). Més de 30 anys d’experiència en direcció estratègica i mercats internacionals.

Sergi Gill. Llicenciat en Farmàcia. Màster en Alta Direcció d’Empreses ADE per ESADE, BPSE per IEMD Lausanne. Més de 30 anys d’experiència en direcció estratègica en el sector industrial i de la salut.

Zahaira Fabiola González Romo. Doctora en Publicitat i Relacions Públiques (UAB). Professora de la Universitat de Vic en Campanyes de Comunicació Global. Directora de la Agència La Casita Comunicació.

Susanna Arizti. Llicenciada en Ciències Econòmiques (Universitat de Deusto). Màster en Business Administration MBA. Directora comercial Europa. Experta en mercats de Rússia i Europa Oriental.

Shu-Hui Chou. ETP Corea per a la Comissió Europea. Consultora i responsable del mercat Àsia-Pacífic. Professora i intèrpret de xinès. Més de 16 anys d’experiència en mercats internacionals, especialment en el mercat asiàtic.

Javier Albarracin. Llicenciat en Ciències Polítiques i Administració Pública, especialitat de relacions internacionals. Màster en Relacions Internacionals. Ex Cap del COPCA a Orient Mitjà i Africà del Nord. Director de Socioeconomic Development - Institut Europeu de la Mediterrània (IEMed).

Es convidaran directius d’empreses perquè transmetin les seves experiències exportadores i d’internacionalització, i representants d’institucions i organismes especialitzats en aquest àmbit.

ACCÉS

El postgrau s’adreça a:

- Directius d’empreses i comandaments intermedis amb responsabilitat directa per impulsar i desenvolupar l’estratègia internacional i que tinguin interès a desenvolupar competències professionals en l’àmbit dels mercats exteriors.

- Empresaris i directius de pimes que veuen en la internacionalització de les seves empreses una via imprescindible per al seu creixement i desenvolupament.

- Diplomats, llicenciats i graduats universitaris amb una clara motivació per a la internacionalització de l’empresa i que desitgin integrar-se en un departament d’internacionalització.

Per accedir als estudis de postgrau cal estar en possessió d’una titulació universitària.

En alguns casos, prèvia entrevista amb el coordinador, podran sol·licitar l’accés al programa formatiu persones sense titulació que acreditin una experiència professional. Un cop completat el programa, obtindran un certificat d’extensió universitària.

Per accedir a la formació caldrà realitzar una entrevista prèvia amb el coordinador del postgrau (Cèsar Duch).

PERFIL PROFESSIONAL

El postgrau en Negocis Internacionals ofereix la formació per respondre amb excel·lència al ventall de noves exigències de l’empresa d’avui, preparant professionals que poden exercir en diverses àrees d’una empresa: caps d’exportació, directors comercials, responsables de marca (Brand Managers), responsables de producte (Product Managers), responsables d’àrea (Area Managers), responsables de divisió (Division Managers), responsables de negoci (Business Managers), caps i directius de màrqueting internacional, de filials, etc.

TÍTOL

Postgrau en Negocis Internacionals.