

CURSO DE COMERCIO EXTERIOR

Certified Global Business Professional (CGBP)

La única certificación Internacional en Comercio Exterior de los EEUU

Somos la única institución **acreditada por NASBITE** para impartir
este curso fuera de los EEUU

Instructor:

Christine Sharge, CGBP. University of Northern Iowa

Este entrenamiento ayuda a las personas a diversificar sus habilidades
en el comercio mundial y asegura la comprensión de los temas
fundamentales del comercio internacional, los cuales son:

-Gestión Global de Negocios
-Logística Internacional

-Marketing Internacional
-Financiación del comercio

El curso será impartido en idioma Inglés

LUGAR
World Trade Center
Monterrey UANL

FECHA / HORA
6-10 de Junio 2016
8:30am - 5:00pm

COSTOS
Antes de 30 Abril - \$7,500 MXN + IVA
Después de 30 Abril - \$8,500 MXN + IVA
Precio por módulo - \$2,500 MXN + IVA

Para más información
tel: 8329 4000 ext. 2142
correo: mercedes.villarreal@uanl.mx



CURSO DE COMERCIO EXTERIOR

Perfecciona y optimiza tus conocimientos de exportación, importación y transporte de mercancías, satisfaciendo los requisitos de la legislación vigente en materia aduanera, simplificando los procesos involucrados en comercio exterior, reduciendo costos y riesgos.

La UANL es la única Institución fuera de los EEUU avalada por el Consejo de Comercio Exterior NASBITE International para ofrecer este Curso. (www.nasbite.org)

BENEFICIOS DEL CURSO



Nuestro Curso de Comercio Exterior te servirá como una Preparación para la certificación en Comercio Internacional CGBP, con reconocimiento del Consejo de Comercio en EEUU, NASBITE International. (www.nasbite.org)



Conocerás la estrategia y plan operacional, desarrollo, implementación, y asistencia de los aspectos internacionales de los negocios.



Evaluarás todas las opciones de la cadena de suministro que resultan en mejores soluciones en general para apoyar el plan de negocios internacionales cumpliendo con todas las reglas, regulaciones, y asuntos de seguridad desde el proveedor hasta la distribución final.



Podrás desarrollar estrategias de marketing, incluyendo la planeación, ventas, investigación y funciones de soporte para evaluar las necesidades del consumidor; así como evaluar oportunidades y amenazas en una escala global y conocer las necesidades corporativas dentro de las metas corporativas.



Conocerás herramientas para evaluar los riesgos financieros, seleccionar e implementar los métodos más favorables de pago para apoyar las actividades globales, y asegurar que los costos relacionados están incluidos en el momento de la cotización. Así como también a evaluar la cantidad y fuente de la necesidad financiera para implementar actividades globales.

CONTENIDO

Módulo: Mercadotecnia Global

- °Seleccionando un mercado extranjero.
- °Herramientas esenciales en la investigación de mercado Internacional.
- °Estrategia de mercadotecnia internacional.
- °Impacto de los aspectos legales en la factibilidad del mercado y en el plan de mercado.
- °Ventas interculturales.
- °Elementos de un plan de mercado.
- °Retos al introducir un nuevo producto en un mercado extranjero.
- °Manteniendo a los clientes globales.

Módulo: Logística Internacional

- °Transporte aéreo.
- °Transporte terrestre.
- °Transporte marítimo.
- °Visión general de importación y exportación entre USA y México.
- °INCOTERMS
- °Requerimientos legales y regulatorios respecto a la documentación de bienes y servicios.

Módulo: Dirección Global

- °Planeando el camino hacia el éxito global.
- °Protección de la Propiedad Intelectual en el mercado internacional.
- °Problemas del comercio.
- °Diferencias culturales en el comercio internacional.
- °Organismos clave en el comercio internacional.
- °Problemas migratorios en el comercio internacional.

Módulo: Finanzas Internacionales

- °Visión general en pagos internacionales.
- °Calculando los precios internacionales.
- °Manejo de riesgo en los créditos.
- °Seleccionando un banco internacional.
- °Manejo de riesgo en el cambio de moneda internacional.

Módulo: Repaso y Preparación para el Examen de certificación CGBP

- °Donde se revisarán los temas abordados previamente en cada uno de los Módulos.

SEDE DEL CURSO

El Curso se llevará a cabo de manera presencial, del 6 al 10 de Junio 2016, en un horario de 8:30 am a 5:00 pm.

Se realizará en las Instalaciones del World Trade Center MTY-UANL, Unidad Mederos UANL, Av. Lázaro Cárdenas 4600 Monterrey.

www.wtcmonterrey.uanl.mx

IMPARTIDO POR:



Christine Schrage, CGBP

--Developed 4 day workshop on Market Research and Positioning for Sudanese Executives in Khartoum, Sudan July 2004.
---Developed a 1 week workshop for Micro Enterprises in Costa Rica for the Municipalidad de Belen.
---Instructor in Management and Marketing at the University of Northern Iowa (UNI) in the College of Business Administration January 1998 to present ~ Advisor to International Club of Business Students September 2001 to present ~ Coach for NIBS International Case Analysis Competition and Manitoba International Marketing Competition teams since 2002.
--Interim lecturer in Management and International Business at Wartburg College in Waverly, Iowa September 1999 to April 2000, Fall 2003,

Summer 2004

—Developed and presented three-week marketing workshop in Tashkent, Uzbekistan for business executives July/ August 1997
--Graduate Assistant for Marketing Department, University of Northern Iowa. Ad hoc consultant for Small Business Development Center. Doing research on joint ventures in former Soviet Union. August 1996 to December 1997
--Part-time Certified Mediator for Iowa Mediation Service. December 1986 to 1998
--Intern, Institute for Decision Making. Completed market research study on Community Marketing in Iowa, work with communities on marketing materials, surveys, economic development activities. August 1995 to June 1996
--President, Surgical Device International, Inc. marketing the "T-Screw" bone fixation device to Veterinarians in US and Japan as well as training and registration in Spain, Canary Islands, and the Netherlands. August 1992 to December 1995
--Founder and President of Pork Purveyors, Ltd., a swine management and record-keeping company. Developed shared-risk farrowing contracts. Put together individual projects, did monitoring of herds, credit checks and in 1987 re-developed Swinetrak Recordkeeper with Control-Data. (From July 1988 to November 1989, PPL was a division of Doane Farm Management Company.) January 1986 to January 1995
--Branch Manager of United Portfolio Management, Inc. Supervised three collectors negotiating debt settlements and equipment returns. October 1992 to January 1994
--Founder and manager - division of Pork Purveyors, Ltd.d/b/a From Parkersburg With Love, a local craftsman's mini mall. Sold business to another manager. May 1990 to October 1992
--Parkersburg Economic Development Coordinator (part-time), developed a informational profile of the community, coordinated the efforts for three Community Economic Preparedness Program awards in Industry, Commercial, and Tourism. Prepared the Community Builder Plan for state certification. May 1990 to January 1993
--Problem Account Specialist for I.F.G. Leasing. Managed a 20 million dollar portfolio of lease contracts. Managed five-person branch. Responsible for collecting delinquent accounts, repossessing equipment, remarketing of assets. July 1981 to August 1986
--Livestock Specialist and Sales Manager, Tasco, Inc. Responsible for design, production scheduling, used building renovation, pricing, & marketing. March 1977 to June 1981

TESTIMONIOS

Jorge Alvarado Gerente de Compras, JYRSA

El curso del CGBP es un programa muy completo que nos permite una visión global en cuanto a la comercialización internacional. Complementar la parte operativa de Import-Export con herramientas de Marketing, Managment y Herramientas Financieras es indispensable para concretar mejores y más redituables negociaciones. El curso también nos proporciona herramientas para explorar diferentes oportunidades de negocio e información acerca de instancias para respaldo técnico, estadístico, financiero y de Marketing que nos permitan ofrecer productos más competitivos al Mercado.

María Pérez American Chamber Monterrey.

El curso es de gran valor para cualquier persona que desee conocer más sobre comercio exterior, ya sea para las operaciones internacionales de su empresa o para su crecimiento profesional.

Alejandra Sada Casa San Antonio

Este curso ayuda mucho para conocer más acerca de los recursos existentes que pueden favorecer el comercio internacional con información de suma importancia, necesaria y relevante para poder incursionar en el comercio exterior.

Sandra Jabalquinto American Chamber Monterrey

Creo que el curso del CGBP representa una gran oportunidad para adquirir una mentalidad global. La instructora, Chris Schrage, ofrece una vasta comprensión respecto a la importancia sobre los aspectos culturales en el comercio internacional, y sobre cómo las conexiones globales pueden unir a las personas y a los recursos a través de las fronteras para crear valor.

¿QUIENES DEBEN ASISTIR?



**Si eres Propietario de un
Negocio/ Empresa y
estás en actividades de
Importación o
Exportación.**



**Si trabajas en el área
de compras o ventas
internacionales,
Import - Export o
logística
Internacional.**



**Si trabajas en una
Agencia Aduanal.**



**Si trabajas en una
agencia de
Mercadotecnia
Internacional.**



**Público relacionado con el
Comercio Exterior, estudiantes
de Relaciones y Negocios
Internacionales o cualquier
persona interesada en conocer
toda la problemática del
Comercio Exterior y Aduanas.**

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Qué está incluido en este Curso de Comercio Exterior impartido por el WTC MTY UANL?

Incluye la Preparación para el Examen de Certificación CGBP. Incluye también el Libro "Global Entrepreneur", de James Foley (libro en el cual se basa el curso). Incluye Comidas Y Coffee Break durante la semana del Entrenamiento.

¿En qué fecha y horario se llevará a cabo el Curso?

El curso dura 1 semana, que será realizado del 6 al 10 de Junio 2016, de 8:30 am a 5:00 pm.

¿Puedo tomar sólo algunos módulos?

Sí, es posible que tomes 1 o varios módulos en caso de que no desees tomar el Curso Completo, por lo tanto únicamente pagarás por el o los Módulos correspondientes.

¿Qué inversión tiene el Curso en Comercio Exterior?

El Curso Completo con sus 4 Módulos más el Repaso y Preparación para el examen tiene una inversión de \$8,500.00 pesos + IVA. Reserva tu lugar y paga por el curso antes del 30 de Abril \$7,500.00 pesos +IVA. Si desearas tomar sólo alguno de los Módulos la inversión es \$2,500.00 pesos +IVA.

¿Por qué organismo está avalado nuestro Curso de Comercio Exterior?

Por el Consejo de Comercio en EEUU, NASBITE International (www.nasbite.org)

¿En qué idioma se imparte el Curso?

Todo el Curso se imparte en el idioma Inglés

¿Una vez que tome este Curso de Comercio Exterior ya estaré certificado como CGBP?

No, este es un Curso que además de ampliar y actualizar tus conocimientos, te servirá como preparación para el examen de certificación CGBP, el cual es expedido por el Consejo de Comercio Exterior NASBITE International.

¿Dónde se toma el examen para obtener la Certificación CGBP?

Para obtener toda la información referente a la Certificación CGBP, costos etc. visita www.nasbite.org

¿Para qué sirve la certificación CGBP y qué vigencia tiene?

La certificación CGBP (Certified Global Business Professional) avalada por el Consejo de Comercio en EEUU, NASBITE International (www.nasbite.org) respalda la habilidad de una persona para gestionar comercios globales, en las áreas de dirección de comercios, marketing global, dirección de cadenas de suministro, y comercio financiero. La certificación tiene una vigencia de dos años.

¡RESERVA TU LUGAR!
CUPO LIMITADO