

Programación semanal

En la programación semanal te presentamos un reparto del trabajo de la asignatura a lo largo de las semanas del cuatrimestre.

	Contenido teórico	Eventos (2 puntos)	Trabajos (3 puntos)	Lecturas (1 punto)
Semana 1	Tema 1. Fundamentos de gestión y planificación comercial internacional 1.1. ¿Cómo estudiar este tema? 1.2. Niveles de decisión estratégica y de gestión en la empresa internacional 1.3. La dirección y la planificación estratégica en la empresa internacional 1.4. El plan comercial internacional 1.5. Conclusiones	Asiste a dos sesiones presenciales virtuales a lo largo del curso (0.1 puntos cada una) Test tema 1 (0,1 puntos)		
Semana 2	Tema 2. Análisis de entornos para la gestión comercial internacional 2.1. ¿Cómo estudiar este tema? 2.2. Globalización y bloques económicos internacionales 2.3. Niveles de entornos: macroentorno y microentorno internacionales 2.4. Instrumentos de análisis y evaluación de entornos internacionales 2.5. Conclusiones	Test tema 2 (0,1 puntos)		
Semana 3	Tema 3. Canales, métodos y formas de venta internacionales 3.1. ¿Cómo estudiar este tema? 3.2. Formas de entrada para la gestión comercial internacional 3.3. Canales comerciales internacionales 3.4. Métodos y formas de venta internacionales 3.5. Conclusiones	Test tema 3 (0,1 puntos)	Trabajo: Canales, métodos y formas de venta internacionales del Grupo Carrefour (1 puntos)	
Semana 4	Tema 4. Organización territorial de equipos comerciales internacionales 4.1. ¿Cómo estudiar este tema? 4.2. La previsión y determinación de objetivos de venta internacionales 4.3. El establecimiento de la red internacional de ventas			
Semana 5	Tema 4. Organización territorial de equipos comerciales internacionales 4.4. La determinación del presupuesto para la gestión comercial internacional 4.5. El diseño de las acciones para la gestión comercial internacional 4.6. Conclusiones	Test tema 4 (0,1 puntos)		Lectura: La gestión de procesos logísticos y equipos de venta internacionales (0,5 puntos)
Semana 6	Tema 5. Dirección de equipos comerciales internacionales 5.1. ¿Cómo estudiar este tema? 5.2. La importancia del cliente en la gestión comercial internacional 5.3. Habilidades directivas para la gestión comercial internacional 5.4. La dirección por objetivos para la gestión comercial internacional 5.5. Conclusiones	Test tema 5 (0,1 puntos)		

	Contenido teórico	Eventos (2 puntos)	Trabajos (3 puntos)	Lecturas (1 puntos)
Semana 7	Semana de repaso			
Semana 8	Tema 6. La comunicación en la gestión comercial internacional 6.1. ¿Cómo estudiar este tema? 6.2. El proceso de comunicación para la gestión comercial internacional 6.3. Tipos y formas de comunicación en la gestión de equipos internacionales 6.4. Equipos de trabajo, reuniones y convenciones internacionales 6.5. Conclusiones	Test tema 6 (0,1 puntos)	Trabajo: El método SPIN: definición y características (1 puntos)	
Semana 9	Tema 7. La venta y negociación en equipos comerciales internacionales 7.1. ¿Cómo estudiar este tema? 7.2. El proceso de venta para equipos comerciales internacionales 7.3. La negociación en la gestión de equipos comerciales internacionales 7.4. Los aspectos culturales en la gestión de equipos comerciales internacionales 7.5. Conclusiones	Test tema 7 (0,1 puntos)		
Semana 10	Tema 8. Gestión de conflictos en equipos comerciales internacionales 8.1. ¿Cómo estudiar este tema? 8.2. El conflicto en la gestión de equipos de trabajo: concepto, tipos y características 8.3. Teorías del conflicto en la gestión de equipos de trabajo	Foro: Estilos de negociación en procesos de venta complejos (0,7 puntos)		
Semana 11	Tema 8. Gestión de conflictos en equipos comerciales internacionales 8.4. Técnicas de resolución de conflictos en la gestión comercial internacional 8.5. Conclusiones	Test tema 8 (0,1 puntos)		Lectura: Coaching para equipos internacionales de ventas (0,5 puntos)
Semana 12	Tema 9. El control para entornos internacionales 9.1. ¿Cómo estudiar este tema? 9.2. El control para entornos internacionales: importancia y parámetros de diseño 9.3. Evaluación del desempeño organizacional para entornos internacionales 9.4. El proceso de control empresarial para entornos internacionales 9.5. Conclusiones	Test tema 9 (0,1 puntos)		
Semana 13	Tema 10. Herramientas de control para la gestión comercial internacional 10.1. ¿Cómo estudiar este tema? 10.2. Evaluación del desempeño y control para la gestión comercial internacional 10.3. Principales herramientas de control para la gestión comercial internacional 10.4. El cuadro de mando integral para la gestión comercial internacional 10.5. Conclusiones	Test tema 10 (0,1 puntos)	Trabajo: La importancia del uso de indicadores de gestión en empresas multinacionales de seguros: el caso Mapfre (1 puntos)	

	Contenido teórico	Eventos (2 puntos)	Trabajos (3 puntos)	Lecturas (1 puntos)
Semana 14	Tema 11. El control de gestión para equipos comerciales internacionales 11.1. ¿Cómo estudiar este tema? 11.2. Características de las empresas con equipos comerciales internacionales 11.3. El control presupuestario para equipos comerciales internacionales 11.4. Indicadores de control de gestión para equipos comerciales internacionales 11.5. Conclusiones	Test tema 11 (0,1 puntos)		
Semana 15	Semana de repaso			
Semana 16	Semana de exámenes			