

VIII Máster Internacional en Promoción de Comercio Exterior 2012

CONVOCATORIA

Índice

1. Objetivos.....	pág. 2
2. Escuela de Negocios Esic	pág. 2
3. Inicio, duración, horario y lugar de celebración.....	pág. 3
4. Contenido formativo.....	pág. 3
5. Claustro de profesores	pág. 13
6. Proceso de acompañamiento – mentorazgo.....	pág. 18
7. Requisitos de acceso al Máster	pág. 18
8. Aspectos económicos.....	pág. 19
9. Bolsa de empleo	pág. 19
10. Solicitud de admisión	pág. 20
11. Proceso de selección.....	pág. 20
12. Resolución del proceso de selección	pág. 21
13. Información adicional	pág. 21

VIII Máster Internacional en Promoción de Comercio Exterior 2012

CONVOCATORIA

1. OBJETIVOS

Ade Internacional Excal convoca el **VIII Máster Internacional en Promoción de Comercio Exterior** que tiene como objetivo la formación y cualificación de profesionales especializados en comercio internacional.

Otro objetivo del Máster es el de dotar a los alumnos de capacidades en la búsqueda de información, negociadoras y comerciales, además del aprendizaje de un método de trabajo efectivo. Dotarles de conocimientos teóricos pero también de conocimientos prácticos para llevar a buen puerto la promoción y comercialización de productos y/o servicios de las empresas de Castilla y León en el exterior.

2. ESCUELA DE NEGOCIOS ESIC

El Máster será impartido por la prestigiosa Escuela de Negocios Esic Business & Marketing School.

Esic, fundada en 1965, es la Escuela de Negocios líder en la enseñanza de Marketing en España y responde mediante el conjunto de sus diferentes áreas de actividad (Grado, Postgrado, Executive Education, Plataformas Tecnológicas e Idiomas), a las necesidades actuales de la empresa y de su entorno competitivo, mediante la formación de profesionales capaces de analizar, reflexionar, decidir y actuar responsablemente en todos los niveles de la empresa. Más información www.esic.es

3. INICIO, DURACIÓN, HORARIO Y LUGAR DE CELEBRACIÓN.

El Máster Internacional en Promoción de Comercio Exterior se iniciará el **16 de enero de 2012** y finalizará el **4 de junio de 2012**. De lunes a viernes, de **9:00h. a 14:00h.**

Se permitirá fuera de este horario las tutorías, clases de refuerzo, idiomas u otra formación complementaria que se estime oportuna por el equipo docente.

Asimismo, Excal se reserva el derecho de ampliar la duración del Máster, previa comunicación al alumnado en tiempo y forma, con objeto de reforzar conocimientos prácticos sobre las actividades organizadas por Excal en materia de comercio exterior.

El **lugar de celebración** del Máster será en las instalaciones de Ade Internacional Excal ubicadas en Arroyo de la Encomienda (Valladolid)

4. CONTENIDO FORMATIVO

En el Máster se impartirán como mínimo **560 horas de las cuales al menos 497 horas, serán presenciales.**

Los contenidos más relevantes se detallan a continuación:

• MINIMÁSTER

Teniendo en cuenta la diversidad de las disciplinas formativas del alumnado que pueda concurrir, se homogeneizará el conocimiento sobre comercio exterior mediante una introducción que englobe contenidos sobre comercio exterior y que servirán de base para un mejor aprovechamiento del Máster.

Contenidos del módulo

1. Agentes económicos y tipos de mercados.
2. Contabilidad Nacional: Indicadores económicos.
 - 2.1. Introducción.
 - 2.2. Operaciones de bienes y servicios: PIB, VAB (Valor Añadido Bruto), PNB, RNB,...
 - 2.3. Operaciones de distribución.
 - 2.4. Otros indicadores: desempleo, inflación,...
3. Sector exterior y Balanza de Pagos.
 - 3.1. Balanza corriente.
 - 3.2. Balanza financiera.
 - 3.3. Balanza de capital.
4. Presupuesto y Política Fiscal.
5. La Política Monetaria del BCE.
6. Comercio internacional: Definición y Funcionamiento.
7. Anexo: El sistema financiero y la crisis subprime.

• LOGÍSTICA Y TRANSPORTE INTERNACIONAL

Contenidos del módulo

1. La Logística y el Transporte en el Comercio Internacional.
2. Los Incoterms 2010. Cómo funcionan y para qué se utilizan.
3. Protección física de la mercancía: Elementos de protección y Adecuación de la mercancía.
4. Protección Jurídica de la mercancía: Qué se puede cubrir jurídicamente y Seguros de las mercancías.
5. Medios de transporte Internacional: Marítimo, Terrestre, Aéreo y Ferroviario.
6. La documentación en el transporte internacional.
7. Anexos. Terminología y datos de transporte en el comercio internacional.

• OPERATIVA ADUANERA

Contenidos del módulo

1. La Aduana. Introducción.
 - 1.1. Procedimiento de despacho.
 - 1.2. Procedimiento Simplificado de Domiciliación.
2. Deuda aduanera.
3. Régimen comercial de las Importaciones y Exportaciones.
4. Regímenes aduaneros.
 - 4.1. Despacho a libre práctica.
 - 4.2. Tránsito comunitario y régimen TIR.
 - 4.3. Exportación.
 - 4.4. Importación temporal.
 - 4.5. Regímenes económicos.
5. Áreas aduaneras exentas.
 - 5.1. Zona Franca.
 - 5.2. Depósito Franco.
 - 5.3. Depósito Aduanero
6. Valor en aduana y Origen de las mercancías.
7. Impuesto sobre el Valor Añadido

• FINANZAS PARA NO FINANCIEROS

Contenidos del módulo

1. Introducción a las finanzas
 - 1.1. Conceptos básicos.
 - 1.2. El balance.
 - 1.3. La cuenta de resultados.
 - 1.4. Análisis de costes.

- 2. Análisis económico-financiero.
 - 2.1. Introducción.
 - 2.2. Análisis de la eficiencia.
 - 2.3. El equilibrio financiero.
 - 2.4. La rentabilidad.
 - 2.5. Análisis de la Garantía, solvencia y liquidez.
 - 2.6. Fondo de maniobra y periodo medio de maduración.
- 3. Presupuestos y control.
 - 3.1. Planificación y control de gestión.
 - 3.2. Control presupuestario.
- 4. Análisis de inversiones.
 - 4.1. Conceptos básicos.
 - 4.2. Métodos de selección de inversiones.
 - 4.3. Costes relacionados con un proyecto de inversión.

• MEDIOS DE COBRO Y PAGO

Contenidos del módulo

- 1. Mercado de divisas.
- 2. Mercado de dividas Forward.
 - 2.1. Riesgo de cambio y Seguro de cambio.
 - 2.2. Riesgo de cambio y opciones.
- 3. Medios de Pago internacionales.
 - 3.1. Características generales.
 - 3.2. - Medios de pago simples.
 - 3.3. Medios de pago documentarios.
- 4. Financiación de exportaciones.
 - 4.1. Generalidades.
 - 4.2. - Alternativas financieras.
 - 4.3. Análisis del coste financiero.
- 5. Riesgos en la exportación.
 - 5.1. Comerciales.
 - 5.2. Políticos y extraordinarios.
- 6. Coberturas del riesgo.
 - 6.1. Mediante los medios de pago
 - 6.2. A través de CESCE y otras aseguradoras.
 - 6.3. A través del Factoring.
 - 6.4. A través del Stand - By.
- 7. Crédito oficial a la exportación.
 - 7.1. Consenso OCDE.
 - 7.2. Sistema CARI: Crédito comprador.
 - 7.3. Crédito FAD.

• **CONTRATACIÓN INTERNACIONAL**

Contenidos del módulo

1. Introducción: Conceptos Generales de la Contratación Internacional.
 - 1.1. Los riesgos en el Comercio Internacional.
 - 1.2. La ley reguladora del contrato y la norma de conflicto.
 - 1.3. El Contrato de Compra-Venta Internacional, cláusulas más relevantes.
 - 1.4. Relaciones entre Trader – Importador – Exportador.
 - 1.5. El denominado “Finder Fee”.
 - 1.6. Riesgos del Trader. Necesidad de formular una estrategia concreta.
 - 1.7. Modelo de contrato: Análisis.
2. Los Contratos de Distribución y Agencia Internacional.
 - 2.1. Marcos reguladores.
 - 2.2. Aspectos más relevantes de estos contratos.
 - 2.3. Negociaciones a desarrollar en estos contratos: precios, margen de intermediación, obligaciones de las partes y causas de rescisión.
 - 2.4. Modelos de contrato: Análisis.
3. La resolución de conflictos en el comercio internacional.
 - 3.1. Arbitraje frente a solución jurisdiccional: ventajas e inconvenientes.
 - 3.2. Análisis de la cláusula arbitral.
 - 3.3. Las Cortes Arbitrales. El caso de la ICC de París.

• **LEGISLACIÓN MERCANTIL INTERNACIONAL**

Contenidos del módulo

1. Las sociedades mercantiles en el Derecho Internacional
 - 1.1. Nacimiento de la sociedad. Las formas de constitución.
 - 1.2. Los socios. Los administradores societarios
 - 1.3. Los Estatutos.
 - 1.4. La disolución y extinción de la sociedad.
2. Contratos de intermediación comercial en el Derecho Internacional.
 - 2.1. El contrato de agente/distribuidor.
 - 2.2. Sucursal y oficina de representación.
3. Análisis comparativo de Las sociedades mercantiles
 - 3.1. Nacimiento de las Sociedades Limitadas.
 - 3.2. Las sociedades civiles.
 - 3.3. Las sociedades mercantiles (comerciales).
 - 3.4. Sociedades Anónimas (S/A).
 - 3.5. Limitadas y Anónimas: Breve análisis comparativo.

• PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL Y EXPERIENCIAS DE ÉXITO

Contenidos del módulo

1. Economía Internacional y análisis del entorno internacional.
2. La expansión internacional de la empresa.
3. Marketing internacional: conceptos básicos.
4. Planificación estratégica de Marketing Internacional.
5. Análisis de los entornos internacionales.
6. Investigación y selección de mercados exteriores.
7. Formas de entrada en mercados exteriores.
8. El Mix de Marketing Internacional: Productos y Marcas.
9. El Mix de Marketing Internacional: Distribución.
10. El Mix de Marketing Internacional: Precios.
11. El Mix de Marketing Internacional: Comunicación y Promoción.

• INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Contenidos del módulo

1. Concepto y Planificación de la Investigación Comercial.
2. Las fuentes de información (I). Fuentes Cualitativas.
 - 2.1. Fuentes de información. Concepto y clases.
 - 2.2. Características de las fuentes de información.
 - 2.3. Fuentes cualitativas de información.
3. Fuentes de información (II). Fuentes cuantitativas.
 - 3.1. Fuentes cuantitativas: clases.
 - 3.2. Bases de datos.
 - 3.3. Paneles. Tipos.
 - 3.4. Las encuestas.
4. Diseño de cuestionarios.
 - 4.1. Concepto y funciones del cuestionario.
 - 4.2. Procedimiento para diseñar un cuestionario.
 - 4.3. Clases y características de cuestionarios.
 - 4.4. Clases y propiedades de las preguntas.
 - 4.5. Desarrollo del cuestionario.
 - 4.6. Estructuración del cuestionario.
 - 4.7. Valoración del cuestionario.
5. Medición y escalas.
 - 5.1. Qué son escalas de medición.
 - 5.2. Clases de escalas.
 - 5.3. Escalas primarias.
 - 5.4. Escalas comparativas.
 - 5.5. Escalas no comparativas.
 - 5.6. Escalas itemizadas.
 - 5.7. Fiabilidad de escalas.
 - 5.8. Validez de escalas.

6. Técnicas de selección de muestras. El muestreo.
7. Preparación de Informes.

• NUEVOS MEDIOS DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL

Contenidos del módulo

1. Las ferias/exposiciones como elementos estratégicos de marketing.
2. Elementos comunes en las ferias/exposiciones.
3. Los congresos.
4. Las misiones comerciales (inversas y directas).
5. Show Rooms.
6. Portales sectoriales.
7. Cluster.
8. CRM's.

• TÉCNICAS DE VENTAS INTERNACIONALES

Contenidos del módulo

1. Metaplan de la venta.
2. Misión del vendedor.
3. Preparación de la venta.
 - 3.1. Análisis de cliente.
 - 3.2. Previsión necesidades del cliente.
4. Inicio de la entrevista de ventas.
5. Sondeo:
6. Argumentación.
 - 6.1. Características de producto, ventajas y beneficios.
7. Objeciones:
8. El Cierre en la venta.
9. Seguimiento y fidelización de clientes.

• TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Contenidos del módulo

1. La negociación eficaz.
 - 1.1 Tipos de negociación.
 - 1.2 El entorno de la negociación.
 - 1.3 Características del negociador.
2. La preparación de la negociación.

- 2.1 El proceso de negociación.
- 2.2 Objetivos de la negociación.
- 2.3 El manual de argumentos.
- 3. Desarrollo de la negociación.
 - 3.1. Persuasión mediante argumentos.
 - 3.2. Los argumentos y las objeciones.
- 4. Concesiones y acuerdo.
 - 4.1. Las concesiones en la negociación. Como superar los bloqueos en la negociación.
 - 4.2. Como lograr el acuerdo y la satisfacción. Distintas formas de acuerdo.
- 5. El factor humano en la negociación.
 - 5.1. Psicología aplicada a la negociación.
 - 5.2. La asertividad en la negociación.
- 6. Herramientas del negociador.
 - 6.1. Como utilizar las preguntas y la escucha activa. Material de apoyo a la negociación.
 - 6.2. El entorno físico en la negociación.
- 7. Distintas formas de negociar.
 - 7.1. Negociaciones comerciales.
 - 7.2. Los estilos de negociación.

• **COMERCIO ELECTRÓNICO**

Contenidos del módulo

- 1. Plan de implantación del e-commerce.
- 2. Soporte a través de Plataformas e-commerce.
 - 2.1 Software libre.
 - 2.2 Principales plataformas. Aprendizaje de gestión.
 - 2.3 Magento, Drupal, JOMLA.
 - 2.4 Plataformas comerciales.
 - 2.5 Sage.
 - 2.6 Logical.
- 3. Gestión de webs vendedoras.
 - 3.1 Diseñar ofertas y promociones.
 - 3.2 Añadir servicios y contenidos a la sede web.
 - 3.3 Comunicación con el cliente.
 - 3.4 Atención al cliente.
- 4. Transacciones y medios de pago.
 - 4.1 Seguridad en la red. Seguridad en las transacciones.
 - 4.2 Medios de pago electrónicos.
 - 4.3 Las autoridades de certificación.
 - 4.4 La firma digital.

• **ATENCIÓN DE LLAMADAS**

Contenidos del módulo

1. Las fases de los procesos de Venta.
2. Principales componentes en la comunicación telefónica.
3. Emisión de llamadas:
 - 3.1 La Planificación.
 - 3.2 Realización de un guión.
 - 3.3 Principales técnicas: Escucha Activa, Técnicas de preguntas.
4. Recepción de llamadas:
 - 4.1 Recepción estándar.
 - 4.2 Manejo de quejas y reclamaciones.

• **TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN EFICACES**

Contenidos del módulo

1. Saber manejar los medios de apoyo más habituales en una presentación empresarial.
2. Aprender a estructurar correctamente una presentación.
3. Desenvolverse con soltura ante la audiencia.
4. Practicar las habilidades verbales y no verbales que se requieren para lograr impacto en una presentación pública.

• **CÓMO DESENVOLVERSE EN UNA ENTREVISTA DE TRABAJO**

Contenidos del módulo

1. ¿Qué es una entrevista de trabajo?
2. El Curriculum Vitae.
 - 2.1 Diferentes maneras de estructurar el cv.
 - 2.2 Cómo no se debe hacer un cv.
3. Cuestiones de forma en la entrevista de trabajo.
 - 3.1 La indumentaria apropiada.
 - 3.2 El lenguaje no verbal y el lenguaje verbal en la entrevista.
4. Cuestiones de fondo en la entrevista de trabajo.
 - 4.1. Lo que no se puede hacer en la entrevista de trabajo.
 - 4.2. Cómo responder a las preguntas.
 - 4.3. Qué hacer al principio y al final de la entrevista de trabajo.

• TÉCNICAS DE PROTOCOLO EMPRESARIAL

Contenidos del módulo

1. El protocolo y la imagen de empresa.
Imagen corporativa. Identidad.
Misión y Cultura.
Políticas Formales.
El protocolo como imagen de empresa. El protocolo como herramienta de marketing.
2. Habilidades sociales.
El arte de agradar.
Poseer y transmitir encanto.
3. Imagen personal.
Nuestra propia imagen como carta de presentación: ¿qué transmite nuestra imagen?
4. Normas en el vestir.
Reglas a respetar y reflejo de la personalidad y de las cualidades.
5. Presentaciones.
Precedencias, saludos, tratamientos y despedida.
6. La mesa y los buenos modales.
Normas a seguir y finalidad de las comidas de trabajo.
7. Comunicación no verbal.
Conceptos kinésicos y señales positivas y negativas
Evaluaciones gestuales.

• COMUNICACIÓN ESCRITA EN LOS NEGOCIOS

Contenidos del módulo

1. Hacer de los escritos una fuente de comunicación ágil y eficaz.
Planificar los textos según los objetivos.
Redactar con estilo.
Cómo presentar claramente las ideas.
El protocolo como imagen de empresa. El protocolo como herramienta de marketing.
2. Producción de escritos eficaces.
Describir y definir objetos, situaciones, problemas, etc.
3. Tipos de escritos que necesita la gestión empresarial.
La carta comercial.
4. La comunicación electrónica.
Precedencias, saludos, tratamientos y despedida.
5. El informe. Para qué es y para qué sirve.
Recoger información, seleccionarla y organizarla.

• INGLÉS COMERCIAL

Contenidos del módulo

La metodología de la asignatura se realizará a través de casos prácticos relacionados con el mundo de los negocios donde los alumnos tendrán la posibilidad de practicar la lengua inglesa. A raíz de estos casos prácticos se explicará aquellos aspectos de gramática y de vocabulario donde los participantes presenten dificultades. Los profesores que imparten estos módulos son nativos.

1. Entering a Foreign Country.
2. Introduction to companies.
3. Introduction to Business Letters.
4. Looking for suppliers. Dealing with enquiries.
5. Introduction to International Trade.
6. INCOTERMS.
7. Money, Terms of Payment, Bill of Exchange, Letter of Credit, Bill of Lading.
8. Reports, Company Structure and Flexitime.
9. Transport and Packaging.
10. Business Travel, travelling by air, hotels.
11. Sales, Marketing and Publicity.
12. International Fairs.
13. Presentations of all Castilian cities as well as European cities where EXCAL has commercial offices.

• CONFERENCIAS

• PROYECTO FIN DE MÁSTER

Contenido del módulo

Todos los alumnos deberán presentar ante un tribunal un proyecto fin de máster que habrán trabajado en equipo y que recoja la formación recibida en el máster en un caso práctico.

• CASOS PRÁCTICOS

Contenido del módulo

Los alumnos desarrollarán individual o colectivamente casos prácticos en cada uno de los módulos. Al menos uno de ellos deberá presentarse en público. La temática podrá ser sugerida por el equipo de Excal.

• VISITAS PROFESIONALES

- Visita a la aduana de un aeropuerto y/o un puerto
- Visita a al menos 2 empresas exportadoras de Castilla y León

5. CLAUSTRO DE PROFESORES

• **Jacobo Cuadrado (Prof. Entorno económico y Finanzas para no financieros)**

Formación: Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Valladolid. Máster en Banca y Finanzas aplicadas (Escuela de Finanzas Aplicadas). Programa Avanzado de Corporate Finance (Instituto de Empresa).

Cargos Ocupados: Responsable de Contabilidad y Logística de LINECAR; Controller del Grupo TPI; Experto en Valoración de Empresas y Responsable de Due Diligent de Telefónica. Experiencia en Formación: Profesor de Corporate en el Master en Banca y Finanzas de AFI. Profesor de Ahorro Corporación en el Máster en Economía Bancaria de la Universidad de Murcia. Profesor del Máster de Promoción Internacional de la Empresa de la Junta de Extremadura 2007, 2008. Profesor del Máster de Excal 2008-2010.

• **Carlos Enrile (Prof. Operativa Comercio Exterior)**

Formación: Licenciado en Derecho por la Universidad Pontificia de Comillas, ICADE. Máster en Derecho de la Unión Europea por el Instituto de Estudios Europeos, Universidad Libre de Bruselas.

Cargos Ocupados: Director Fundador de COMPUTER CONTACT S.L. Experiencia en Formación: Ha impartido formación en el Máster de Excal desde el año 2006 al 2010 y en el Máster en Promoción Internacional de la PYME de la Junta de Extremadura. Profesor de Derecho Comunitario en el CEU SAN PABLO; Profesor de Derecho Comunitario de EUROPEAN UNIVERSITY, Profesor de Derecho Comunitario de la UNIVERSIDAD CARLOS III.

• **Félix Crespo (Prof. Aduanas)**

Formación: Ingeniero Industrial por la ETSII de Madrid. Diplomado en grado superior de los Cursos de Procedimientos de Gestión Aduanera y de IVA sobre Comercio Exterior e Impuestos Especiales.

Cargos Ocupados: Director Financiero de la empresa CRESMAR, S.L; Administrador de la Aduana de Dancharinea y de las Administraciones subalternas de Errazu, Echalar y Vera de Bidasoa; Miembro de la Inspección de los Servicios de Aduanas e Impuestos Especiales del Ministerio de Hacienda de España. Experiencia en Formación: Ha impartido formación en el Máster de Excal durante los años 2006-2010 y ha sido profesor en el Máster en Promoción Internacional de la PYME de la Junta de Extremadura 2007. Consultor del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en el área de aduanas. Profesor y tutor en los Masters de Comercio Internacional de la Universidad Complutense de Madrid; Profesor y coordinador en los cursos impartidos a profesores de la Consejería de Educación y Ciencia de la Comunidad de Madrid.

• **Jesús Charlán (Prof. Marketing Internacional y Comercio Electrónico)**

Formación: Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC. Curso Superior Europeo en Database Marketing y CRM por ICEMD y ESIC.

Cargos Ocupados: Socio Fundador TRAINERS & PARTNERS. Empresa consultora en Gestión Comercial y Marketing. Consultor para ELAN Y GESTION. Jefe de protocolo de Eydos S.L. Asistente de Publicidad IKEA, PEPE SIERRA (Deportes y Espectáculos). Experiencia en Formación: Profesor de la Licenciatura de Gestión Comercial y Marketing de ESIC. Ha impartido formación en la Cámara de Comercio de Madrid y delegaciones, Ayuntamiento de San Sebastián de los Reyes, ADEPESCA, LA VIÑA, PC CITY, IDEA, DELUXE VIDEO SERVICES, FTI ANIEL, CABLE & WIRELESS, IMADE, ELAN Y GESTION, DIPUTACIÓN DE ORENSE, AGRUPACIÓN MANCHA CONQUENSE.

• **Juan Gordon Levenfeld (Prof. Logística Internacional)**

Formación: Licenciado en Gestión Comercial y Marketing ESIC. Técnico Superior en Comercio Internacional. COCIM. Máster Dirección de Comercio Internacional ESIC.

Especialista en transportes y logística. Fundación de los FF.CC. Españoles y UCM. 1999. Cargos ocupados: Logistics and Purchasing Manager. SCHMOLZ + BICKENBACH IBÉRICA, S.A. Foreign Trade Department, GRUPO GONVARRI. Consultor CIFESAL, FORMATIK (UCJC) y FORMASELECT. Consultor Senior para IMADE. Director del departamento de Acero y No férricos para Península Ibérica. Nissho Iwai, S.A. Responsable de Importación. Grupo CADENA, S.A. Responsable de Exportación. S.M.E., S.A. Analista publicitario. A.C. Nielsen. Repress. Experiencia en Formación: Cámara de Comercio de Badajoz. Cámara de Comercio de Cáceres y Fomento Mercados. Instituto de estudios bursátiles (IEB). Escuela joven de iniciativas empresariales (Comunidad de Madrid. D.G. de juventud). Universidad Camilo José Cela - Formatik. Formaselect. C.I.F.E, S.A.L., Emertec, S.L. Plan FIP de la Comunidad de Madrid. Técnicas de Formación y Enseñanzas Avanzadas, S. L., Mannesfields, S.L. Imefe e Imaf (Ayto y Comunidad de Madrid).

• **Ximena Medina (Prof. Medios de Cobro y Pago)**

Formación Académica: Licenciada en Derecho Universidad Externado de Colombia. Master en Economía Universidad Javeriana– (Bogotá, Colombia) Especialización en Legislación Financiera Universidad de los Andes.

Cargos ocupados: CORREVAL S.A. Directora de Banca de Inversión. GRANAHORRAR S.A Directora de Servicios Financieros. CORPORACIÓN FINANCIERA DE OCCIDENTE S.A. Vicepresidente de Banca de Inversión. Experiencia en Formación: Cámara de Comercio e Industria de Segovia. Cajamadrid. Europcar. Ade Internacional Excal. Confortel.

• **Gustavo Iglesias (Prof. Contratación Internacional)**

Formación: Promotor homologado PIPE. Estudios de Derecho en la Universidad de Salamanca. Curso básico de Comercio Exterior.

Cargos Ocupados: Agente comercial en la empresa KOMPASS. Export Manager en la empresa MANUEL SERRANO. Experiencia en Formación: Ha impartido formación en el Master de Excal desde el año 2005 al 2010 y ha colaborado en el Máster en Promoción Internacional de la PYME de la Junta de Extremadura 2006-2007. Otras consideraciones: Ha realizado transacciones comerciales en: Irán, Grecia, India, Malasia, Singapur, Turquía, Holanda, Suecia, Islandia, Bielorrusia, Polonia, Hungría, Chequia. Emiratos Árabes, Chile, República Dominicana, Suiza...etc.

• **Antonio Martín Lacalle (Prof. Negociación Internacional y Nuevas Herramientas de Comercialización)**

Formación: Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC; Máster en Administración y Dirección de Empresas por el Instituto de Empresa. IE.

Cargos Ocupados: Ha trabajado como Director de Marketing de FUENTECAPALA, S.A; Director de Marketing de AZ ESPAÑA, S.A. Experiencia en Formación: Profesor en el Máster en Promoción Internacional de la PYME de la Junta de Extremadura desde el 2006 al 2008. Profesor del Programa Comercial para Tecnólogos de IDEPA 2006-2008, Profesor Máster de Excal 2008-2010.

• **Josefa Muñoz (Prof. Derecho Internacional)**

Formación: Licenciada en Derecho; Diplomada en Comercio Exterior por la Cámara de Comercio de Madrid; Especialista en Derecho Comunitario (Univ. Alcalá de Henares)

Experiencia Profesional: Miembro del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid, Miembro del Comité de Arbitraje del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid; Despacho Profesional propio. Experiencia en Formación: Ha impartido formación para la Cámara de Comercio de Madrid, Cámara de Comercio de Almería, la Fundación Confemetal, la Universidad Complutense de Madrid, y el ICEX, Profesora del Máster Excal 2010.

• **José M^a Muñoz Seca (Prof. Técnicas de Ventas)**

Formación: Licenciado en Derecho por ICADE. Graduado en Ciencias Empresariales por ICADE

Cargos Ocupados: Director Comercial en TECNOTASA; Gerente de Grandes Cuentas en BANCO SABADELL; Marketing Manager para grandes empresas en BANCO NATWEST; Marketing Manager en NATIONAL WESTMINSTER. Experiencia en Formación: Profesor del Máster en Promoción Internacional de la PYME de la Junta de Extremadura 2006-2008. Profesor especializado en negociación y ventas en la ESCA. Profesor Máster Excal 2008-2010.

• **Gonzalo Redondo (Prof. Experiencias de Mk. Internacional)**

Formación: Licenciado en Derecho por la Universidad de Salamanca, Executive MBA por ICADE

Cargos Ocupados: Director de Expansión de ENCLASE; Director Comercial de BOUNCOPY; Socio Director de HIERRO Y ALBERO, Director Comercial de TELEMAR SPAIN, Director Comercial para España de TRANSCOM WORLDWIDE SPAIN, Gerente del CONSORCIO DEL BIERZO PARA LA EXPORTACIÓN. Experiencia en Formación: Profesor del Máster de Excal desde el año 2007 al 2010 y del Máster en Promoción Internacional de la PYME de la Junta de Extremadura desde el 2006 al 2008.

• **Antonio Salcedo (Prof. Presentación de Proyectos)**

Formación: Doctorado en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid y Licenciado en Filosofía y Ciencias de la Educación, Máster en Gestión de RR.HH. y Máster Executive en Administración de Empresas por ICADE, Máster Oficial en Gestión Comercial y Mk, ESIC-Univ. Rey Juan Carlos.

Cargos Ocupados: Jefe de Proyectos de ESIC, Director de Consultoría de FORMASELEC ESPAÑA, Gerente Área RR.HH. de Cofor (Groupe Cesi- Paris), Consultor Senior de GMC Consultores, Brand Manager ENCYCLOPAEDIA BRITANNICA. Experiencia en Formación: Profesor del GESCO Oficial de ESIC, Profesor del Executive MBA de ESIC, Profesor del Master de Excal desde el año 2007 al 2010 y Profesor del Master en Promoción Internacional de la PYME de la Junta de Extremadura desde el 2006 al 2008.

Autor de las obras "Coaching sobre el terreno", ed. Netbiblo, y de "Anatomía de la persuasión", ed. ESIC.

• **Milagros Torres (Prof. Protocolo y Comunicación Escrita)**

Formación: Doctora en Filología Española II. Técnico Superior en Comunicación, Protocolo y Relaciones Públicas IFE Cámara de Comercio de Madrid.

Cargos Ocupados: Profesora asociada de la Universidad Alfonso X el Sabio. Coordinadora del Curso Superior de Protocolo y Comunicación de la Facultad de Turismo de Valladolid. Experiencia en Formación: Consultora de Comunicación en PATRIMONIO NACIONAL, JUNTA DE ANDALUCÍA, CSIC; Profesora de la Fundación Universidad-Empresa; Profesora invitada de la Universidad de Salamanca y de la Universidad Complutense, Profesora del Máster Excal 2008-2010.

Autora de “El arte de hablar en público” ed. UCM.

• **Estefanía Herrero (Prof. Investigación de Mercados)**

Formación: Licenciada en Ciencias y Técnicas Estadísticas, Diplomada en Estadística por la Universidad Complutense y Curso Superior Europeo en Database Marketing y CRM por ICEMD.

Cargos Ocupados: Actualmente Socia Fundadora TRAINERS & PARTNERS. Anteriormente: Análisis e Investigaciones y Agored Consultores. Experiencia en Formación: Formadora ESIC Executive Education Formación para: ADE INTERNACIONAL EXCAL, Cámaras de Comercio, ASINTRA...

• **Isabel Villares (Prof. Atención Telefónica y Entrevistas de Trabajo)**

Formación: Licenciada en Psicología Industrial, Univ. Complutense de Madrid. Máster en Dirección de Recursos Humanos y Organización por ESIC.

Cargos Ocupados: Directora de RR.HH de EUROMASTER (Grupo Michelin); Responsable de Formación y Selección del GRUPO MORENO Y CASTRO; Consultor senior, TATUM. Experiencia en Formación: Ha impartido formación en el Máster de Excal del año 2007 al 2010 y en empresas como EL ARBOL, BANESTO, AYTO DE MADRID, CAPRABO, UNIVERSIDAD DE NAVARRA.

Autora de la obra “Coaching sobre el terreno”, ed. Netbiblo.

• **Escuela profesional de idiomas y traducción “WHITE ROSE”**

Creada en 1992. Posee un equipo de Profesores Nativos con más de 25 años de experiencia en la enseñanza del inglés.

Amplia experiencia en preparación para exámenes de Cambridge. Clases a empresas privadas y administración pública. Traducciones técnicas para publicaciones de revistas: económicas, médicas, tecnológicas.

6. PROCESO DE ACOMPAÑAMIENTO - MENTORAZGO

Además de la formación técnica, el Máster contará con un proceso de mentorazgo para el alumnado. Este proceso persigue entre otros objetivos:

- Asesoramiento personalizado a los alumnos por parte de un tutor.
- Ver su evolución y potenciar su desarrollo teniendo en cuenta el perfil de un promotor de comercio exterior.
- El tutor ayudará a cada alumno trabajando las áreas de mejora de sus habilidades y aptitudes para que pueda desarrollar todo su potencial.

7. REQUISITOS DE ACCESO AL MÁSTER

- Ser residente en Castilla y León. Se presentará certificado de empadronamiento en Castilla y León fechado como máximo a 13 de enero de 2012. Los no comunitarios deberán presentar la documentación legalmente exigida para la entrada y estancia en España.
- Dominio del idioma inglés hablado y escrito. Se valorará además el conocimiento de otros idiomas, especialmente francés y alemán.
- Estar en posesión de título académico universitario de Licenciado o Diplomado. El título deberá haberse obtenido entre el 1 de diciembre 2007 y el 19 de octubre de 2011. Todas las titulaciones son admitidas, no sólo aquellas relacionadas con la economía, empresa y comercio.
- Las titulaciones obtenidas en el extranjero y las titulaciones no oficiales obtenidas en España deberán estar homologadas por el Ministerio de Educación del Gobierno de España antes del 19 de octubre de 2011.
- Más información en la página web del Ministerio de Educación: <http://www.educacion.es/mecd/jsp/plantilla.jsp?id=6&area=titulos>
- No haber disfrutado de un contrato en prácticas por tiempo superior a un año en la misma o distinta empresa por la misma titulación.
- Haber aceptado las condiciones de participación

8. ASPECTOS ECONÓMICOS

El Máster está valorado en dieciocho mil euros (18.000.-) y está íntegramente financiado por Ade Internacional Excal.

Si bien este Máster es **GRATUITO**, el alumno seleccionado, que decida cursarlo, deberá aportar un aval bancario por valor de 3.000 € que deberá tener una validez de 2 años respecto a la fecha de finalización de Máster, es decir, 4 de junio de 2014.

Este aval bancario tiene como objetivo, en contraprestación a la gratuidad de la formación recibida, garantizar el aprovechamiento y buen fin de esa formación y del esfuerzo económico que supone para la Comunidad de Castilla y León, mediante un compromiso formal de disponibilidad del alumno en la bolsa de empleo de EXCAL. En consecuencia, el alumno que, habiendo sido seleccionado para participar en la bolsa de empleo, y que por su perfil sea requerido por una empresa de Castilla y León para prestar servicios en su proyecto de internacionalización con el beneplácito de Excal, adquiere el compromiso de hacerlo durante al menos 1 año.

Son causas de ejecución del aval:

- Un mal seguimiento y aprovechamiento del Máster.
- Rechazo de una oferta de empleo de una empresa de Castilla y León cuyo proyecto e
- inclusión en los diferentes Programas de Excal haya sido previamente validado.

El aval será devuelto a aquellos alumnos que no superen con éxito el Máster y por tanto queden excluidos del servicio de *bolsa de empleo*.

9. BOLSA DE EMPLEO

Uno de los objetivos claros que persigue este Máster es que la formación adquirida por el alumno pueda revertir en las empresas de Castilla y León.

La **BOLSA DE EMPLEO MASTER** es un servicio gratuito cuyo objetivo es facilitar a nuestros alumnos la incorporación al mercado laboral y, a la vez, poner a disposición de las empresas que lo solicitan, candidatos que respondan a los perfiles requeridos.

Para poder formar parte de esta bolsa de empleo, el alumno deberá haber superado con éxito el proceso formativo.

En estos Programas, los futuros promotores de comercio exterior podrán poner en práctica los conocimientos adquiridos en el Máster utilizando las herramientas y técnicas de gestión que ayudarán a las empresas de Castilla y León a posicionar sus productos y servicios en los mercados exteriores.

Los alumnos del Máster seleccionados podrán optar a prestar sus servicios en departamentos de internacionalización de empresas de la Región y también en destinos como EEUU, México, China, Brasil, Alemania, Reino Unido, Francia, Polonia, Rumania, Suecia, Marruecos entre otros.

La continuidad del promotor de comercio exterior en los Programas dependerá de la satisfacción de las empresas que incorporen al técnico.

10. SOLICITUD DE ADMISIÓN

Quienes deseen tomar parte en las pruebas selectivas deberán:

- Cumplimentar ficha de admisión adjuntando CV y carta de motivación a través de la página: www.masterexcal.es
- Fecha límite de recepción de solicitudes: **19 de octubre de 2011.**

11. PROCESO DE SELECCIÓN

ESIC será la única responsable de todo el proceso de selección, desde la recepción de solicitudes, práctica y evaluación de pruebas, hasta la comunicación de los resultados a los aspirantes.

El proceso de selección contará con las siguientes pruebas:

- Valoración curricular
- Pruebas psicotécnicas (IPV) en la que se detectan entre otras competencias la capacidad organizativa, facilidad de comunicación, autocontrol e inteligencia emocional, capacidad de planificación y de liderar proyectos, capacidad de trabajo en equipo, flexibilidad y adaptación, capacidad para vender ideas y argumentar.
- Prueba de inglés, oral y escrito.
- Dinámica de grupo
- Entrevista personal

Las pruebas 2, 3 y 4 (psicotécnicas, inglés y dinámica de grupo) se realizarán en una única jornada los días 24, 25 o 26 de octubre de 2011.

Asimismo y en caso de que el resultado de las pruebas 1, 2, 3, 4 lo aconseje, se realizará una entrevista personal. Esta entrevista se realizará entre el 7 y el 30 de noviembre de 2011, habiéndose citado al candidato con la suficiente antelación.

Las pruebas se realizarán en las instalaciones de Ade Internacional Excal en Arroyo de la Encomienda (Valladolid).

Las candidaturas seleccionadas para participar en el proceso, serán informadas puntualmente y de forma personalizada de las fechas exactas de las pruebas de selección.

No obstante y como medida de seguridad, el lugar, fecha y hora de las distintas pruebas serán publicadas en la página Web: www.masterexcal.es con la suficiente antelación.

Excal se reserva el derecho a solicitar a Esic que realice pruebas extraordinarios con objeto de verificar lo aportado en el CV.

12. RESOLUCIÓN DEL PROCESO DE SELECCIÓN

Como fecha límite de resolución del proceso de selección se fija el día **31 de diciembre de 2011.**

Esic, responsable del proceso de selección, se encargará de comunicar de forma personalizada la resolución del proceso a cada uno de los aspirantes.

Los aspirantes seleccionados deberán presentar antes del 13 de enero de 2012:

- Certificado de empadronamiento acreditativo de la residencia en Castilla y León.
- Vida laboral
- Copia compulsada del título universitario
- Acreditación de permiso de trabajo y residencia en España para los alumnos no comunitarios.
- Aval bancario

13. INFORMACIÓN ADICIONAL

• ESIC

Javier Moreno
Tfno: 91 744 40 40
Correo electrónico: javier.moreno@esic.es

• ADE INTERNACIONAL EXCAL

Nieves Villahoz
Eliecer Porras
C/Jacinto Benavente, nº 2
47195 Arroyo de la Encomienda - Valladolid
Tfno: 983 29 39 66
Correo electrónico: formacion1@excal.es
ó profesionales@excal.es