

**Master en Negocios Internacionales**





Elige aprender en la escuela  
líder en formación online

# ÍNDICE

1 | Somos  
INESEM

2 | Rankings

3 | Alianzas y  
acreditaciones

4 | By EDUCA  
EDTECH  
Group

5 | Metodología  
LXP

6 | Razones por  
las que  
elegir  
Euroinnova

7 | Financiación  
y Becas

8 | Métodos de  
pago

9 | Programa  
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

## SOMOS INESEM

---

**INESEM** es una **Business School online** especializada con un fuerte sentido transformacional. En un mundo cambiante donde la tecnología se desarrolla a un ritmo vertiginoso nosotros somos activos, evolucionamos y damos respuestas a estas situaciones.

Apostamos por **aplicar la innovación tecnológica a todos los niveles en los que se produce la transmisión de conocimiento**. Formamos a profesionales altamente capacitados para los trabajos más demandados en el mercado laboral; profesionales innovadores, emprendedores, analíticos, con habilidades directivas y con una capacidad de añadir valor, no solo a las empresas en las que estén trabajando, sino también a la sociedad. Y todo esto lo podemos realizar con una base sólida sostenida por nuestros objetivos y valores.

Más de

**18**

años de  
experiencia

Más de

**300k**

estudiantes  
formados

Más de un

**90%**

tasa de  
empleabilidad

Hasta un

**100%**

de financiación

Hasta un

**50%**

de los estudiantes  
repite

Hasta un

**25%**

de estudiantes  
internacionales

[Ver en la web](#)





Leaders driving change  
**Elige Inesem**





**QS, sello de excelencia académica**  
Inesem: 5 estrellas en educación online

## RANKINGS DE INESEM

---

INESEM Business School ha obtenido reconocimiento tanto a nivel nacional como internacional debido a su firme compromiso con la innovación y el cambio.

Para evaluar su posición en estos rankings, se consideran diversos indicadores que incluyen la percepción online y offline, la excelencia de la institución, su compromiso social, su enfoque en la innovación educativa y el perfil de su personal académico.



[Ver en la web](#)



## ALIANZAS Y ACREDITACIONES

---

### Relaciones institucionales



### Relaciones internacionales



### Accreditaciones y Certificaciones



[Ver en la web](#)



## BY EDUCA EDTECH

Inesem es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



### ONLINE EDUCATION



Ver en la web



# METODOLOGÍA LXP

---

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



## 1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



## 2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



## 3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



## 4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



## 5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



## 6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas  
**PROPIOS**  
**UNIVERSITARIOS**  
**OFICIALES**



## RAZONES POR LAS QUE ELEGIR INESEM

### 1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Inesem.

### 2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Inesem cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

### 3. Nuestra Metodología



#### 100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



#### APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



#### EQUIPO DOCENTE

Inesem cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



#### NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

Ver en la web



## 4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por AENOR por la ISO 9001.



## 5. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial** y una **imprenta digital industrial**.

# FINANCIACIÓN Y BECAS

---

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

**25%** Beca  
ALUMNI

**20%** Beca  
DESEMPLEO

**15%** Beca  
EMPRENDE

**15%** Beca  
RECOMIENDA

**15%** Beca  
GRUPO

**20%** Beca  
FAMILIA  
NUMEROSA

**20%** Beca  
DIVERSIDAD  
FUNCIONAL



[Solicitar información](#)

## MÉTODOS DE PAGO

---

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos más...



Protección al Comprador

[Ver en la web](#)

## Master en Negocios Internacionales



**DURACIÓN**  
1500 horas



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPAÑAMIENTO  
PERSONALIZADO**

## Titulación

Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales



## Descripción

La continua expansión internacional de los negocios necesita a **líderes** capaces de actuar garantizando el **éxito empresarial** en el complejo y cambiante mercado global. El Máster en Negocios Internacionales te aporta los conocimientos para desarrollarte profesionalmente en este contexto.

Ver en la web



Podrás **optimizar los costes** asociados a la gestión logística, planificar la fiscalidad de la empresa, analizar el **riesgo internacional** para invertir de la forma más ventajosa. Con INESEM obtendrás una **formación de calidad** y un **aprendizaje multidisciplinar** que te facilitará la comprensión de los contenidos para poder ponerlos en práctica en el mercado empresarial.

## Objetivos

---

- Conocer el derecho corporativo internacional.
- Comprender el régimen jurídico de la contratación empresarial internacional y la compraventa.
- Analizar el riesgo internacional.
- Elegir la modalidad de financiación más ventajosa.
- Realizar una adecuada planificación fiscal.
- Optimizar la gestión logística de la empresa.
- Conocer los modelos de negocio online y el marketing estratégico de mercados.

## Para qué te prepara

---

El Máster en Negocios Internacionales está dirigido a cualquier profesional que desee **desarrollar su actividad internacionalmente**, a expertos que quieran optimizar las **estrategias empresariales** y aplicar de forma adecuada la **gestión administrativa** de su empresa en el exterior. Está orientado a estudiantes, graduados o licenciados que quieran especializarse en **negocios internacionales**.

## A quién va dirigido

---

El Máster en Negocios Internacionales te facilita las competencias clave que te van a permitir **dirigir y gestionar la internacionalización** de cualquier organización. Serás capaz de **analizar el entorno global** desde un punto de vista económico para poder desarrollar las **estrategias adecuadas en el momento** óptimo. Conocerás el comportamiento del consumidor y diseñarás un **plan de marketing** que posicionarán a tu negocio en el mejor lugar.

## Salidas laborales

---

Desarrolla tu carrera profesional en el ámbito empresarial con el Máster en Negocios Internacionales. Adquiere una formación avanzada que te permita **posicionar** a cualquier empresa **internacionalmente**. Trabaja como **gerente de una multinacional** tomando decisiones claves para garantizar el crecimiento económico en el mercado global.

[Ver en la web](#)

# TEMARIO

---

## MÓDULO 1. DERECHO CORPORATIVO INTERNACIONAL

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA EMPRESA Y EL EMPRESARIO

1. El Derecho Mercantil y la empresa
2. La empresa y su patrimonio
3. El empresario y comerciante
4. El Registro Mercantil

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. SUJETOS INTERVINIENTES EN LA EMPRESA

1. Los profesionales mercantiles
2. El fabricante y el importador
3. El factor
4. Los consumidores y usuarios
5. Los stakeholders y partners

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. ELEMENTOS E HISTORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. ¿Qué es el Comercio Internacional?
2. Historia del Comercio Internacional
3. Beneficios del Comercio Internacional para las organizaciones
4. Importaciones y exportaciones
5. Actores del comercio internacional

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. REGULACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN ESPAÑA

1. Aranceles, aduanas, importación y exportación en España
2. Normativa de la Unión Europea influyente en el Comercio Internacional en España
3. Marco de la política comercial multilateral

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. COMPONENTES DEL MERCADO INTERNACIONAL

1. Tipos de empresa en Comercio Internacional
2. El empresario individual: características y actividad
3. El empresario social: tipos y actividad
4. Las sociedades en el ámbito del Comercio Internacional
5. Funcionamiento y colaboración de sociedades internacionales
6. Sociedades en la Unión Europea

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. OPERACIONES CORPORATIVAS

1. Alianzas comerciales Joint Ventures
2. Búsqueda de nuevos socios
3. Adquisiciones y fusiones
4. Escisiones y Cesiones

5. Management buy out & management buy in

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. DERECHO CONCURSAL

1. Declaración, legitimación y solicitud del concurso
2. Administración concursal
3. Los efectos de la declaración del concurso

## MÓDULO 2. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL EMPRESARIAL

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

1. La contratación internacional
2. Los principios sobre los contratos internacionales
3. Concepto, elementos y clasificación del contrato internacional
4. Formación del contrato
5. Cumplimiento del contrato
6. Cláusulas contractuales

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. DETERMINACIÓN DEL RÉGIMEN JURÍDICO

1. Introducción
2. Ley aplicable al contrato internacional
3. El Convenio de Roma de y el Reglamento de Roma I
4. La Ley reguladora del contrato internacional al amparo del Reglamento de Roma I
5. Acción de las normas imperativas

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. La compraventa internacional
2. Libertades comunitarias: la libre circulación de mercancías
3. La Lex Mercatoria
4. La Convención de Viena de aplicada a la compraventa internacional
5. Los INCOTERMS

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. BIENES INMATERIALES Y DERECHO DE LA COMPETENCIA

1. Propiedad industrial
2. Propiedad intelectual
3. Competencia desleal
4. Derecho de defensa de la competencia

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. TIPOS DE CONTRATO

1. Contratos de intermediación comercial
2. El contrato de transporte internacional
3. Contratos de financiación
4. Contratos de seguros

## MÓDULO 3: ANÁLISIS DEL RIESGO INTERNACIONAL

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. MERCADO DE DIVISAS

1. Concepto del mercado de divisas
2. Funcionamiento del mercado de divisas
3. Compraventa de divisas y transacciones con el exterior
4. El tipo de cambio Operaciones al contado y a plazo
5. El tipo de interés

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DEL RIESGO DEL CAMBIO

1. El riesgo de tipo de cambio
2. El Seguro de cambio
3. Determinación del precio de una opción call y put
4. Modelos de valoración de acciones
5. Futuros
6. Otros instrumentos de cobertura

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DEL RIESGO DE INTERÉS

1. El riesgo de interés Cobertura: Futuros en tipos de interés Swaps de tipos de interés Otros elementos de cobertura: Caps, Floors, etc
2. Utilización de herramientas informáticas de riesgos de cambio e interés
3. Rentabilidad al vencimiento y volatilidad
4. Estructuras explicativas de la estructura temporal
5. Aplicaciones informáticas sobre operaciones con divisas

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. OTROS RIESGOS Y SU COBERTURA

1. Tipos de riesgo. Riesgo de insolvencia
2. Seguro de crédito a la exportación Riesgos susceptibles de cobertura
3. Contratación del seguro
4. Compañías que operan en el mercado del Seguro de Crédito a la exportación: CESCE
5. Clasificaciones de las pólizas y coberturas
6. Normativa aplicable del seguro de crédito a la exportación

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. FACTORING Y FORFAITING

1. Factoring
2. Tipos de riesgos que cubre el factoring
3. Diferencias con el seguro a la exportación
4. Forfaiting
5. Tipos de riesgos que cubre el forfaiting
6. Aplicaciones informáticas integrada de riesgos

## MÓDULO 4. MODALIDADES DE FINANCIACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. FORMAS DE PAGO EN TRANSACCIONES INTERNACIONALES

1. Tipología de los medios de pago
2. Factores influyentes para la elección de la forma de pago



3. Regulación del cheque para pagos internacionales
4. Regulación de transferencias bancarias para pagos internacionales
5. Regulación de las órdenes de pago documentarias
6. Regulación de los créditos documentarios
7. Proceso de gestión de la remesa bancaria

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. MÉTODOS DE FINANCIACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Funcionamiento y estructura del mercado de divisas
2. Créditos para exportaciones e importaciones
3. Elección de divisas para la financiación
4. Seguro de protección ante el riesgo de cambio de divisa

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. APOYO FINANCIERO PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Organismos públicos de financiación
2. Tipos de desgravaciones por operaciones internacionales
3. Áreas con regímenes fiscales especiales

#### MÓDULO 5. FISCALIDAD INTERNACIONAL

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. DERECHO TRIBUTARIO INTERNACIONAL

1. Conceptos fundamentales del Derecho Tributario internacional
2. Fuentes del Derecho tributario internacional
3. Interpretación de los convenios entre países
4. Doble imposición

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS FISCALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Conceptos básicos de fiscalidad internacional
2. Fundamentos de los impuestos

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA) EN EL COMERCIO EXTERIOR

1. Definiciones básicas del IVA
2. Operaciones sujetas a IVA
3. Operaciones intracomunitarias
4. Importaciones
5. Exportaciones
6. Operaciones especiales

##### UNIDAD DIDÁCTICA 4. IMPUESTOS Y REGÍMENES FISCALES ESPECIALES

1. Impuestos Especiales Tipologías
2. Conceptos generales sobre los impuestos especiales:
3. Comercio exterior e impuestos especiales
4. Régimen fiscal especial de las Islas Canarias, Ceuta y Melilla

##### UNIDAD DIDÁCTICA 5. PLANIFICACIÓN FISCAL INTERNACIONAL, LUCHA CONTRA EL FRAUDE Y

## PARAÍOS FISCALES

1. Elementos básicos
2. Derecho de la Unión Europea y su incidencia en la planificación fiscal
3. Lucha contra el fraude y los paraísos fiscales
4. Concepto de paraíso fiscal en la legislación española

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. MEDIDAS ANTIPARAÍSO

1. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
2. Impuesto sobre el Valor Añadido
3. Impuesto sobre la Renta de No Residentes

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. PLANIFICACIÓN INTERNACIONAL. ENTIDADES BÁSICAS

1. Entidades de personas
2. Entidades holding
3. Entidades de inversión

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. INTERCAMBIO INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FISCAL

1. Cláusula de intercambio de información
2. Límites a la obligación de intercambio de información
3. Secreto bancario y societario

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. MEDIDAS ANTIABUSO

1. Clasificación de las medidas antiabuso
2. Medidas antiabuso generales y específicas

## MÓDULO 6. GESTIÓN LOGÍSTICA EN LA EMPRESA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA LOGÍSTICA EMPRESARIAL

1. Inicios de la logística empresarial
2. Concepto de logística
3. Función logística en la empresa
4. Centros logísticos y su clasificación
5. Proceso logístico Just in Time
6. Tipos de almacén según su función logística
7. Entrada, salida y control en almacén
8. Definición y clasificación de stocks
9. Principales procedimientos de almacenaje

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONCEPTOS FUNDAMENTALES DE LA GESTIÓN LOGÍSTICA

1. El proceso del flujo según el tipo de producción
2. Eficiencia logística para el trato al cliente
3. Integración logística en la organización
4. Los subsistemas del sistema logístico

5. El término cadena de demanda
6. Optimización de la operativa logística

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. FASES Y OPERACIONES EN LA CADENA LOGÍSTICA

1. La cadena de suministro: fases y actividades asociadas
2. Flujos en la cadena de suministro
3. El flujo de información: en tiempo real, fiable, seguro, fácil de interpretar y manejar
4. Flujo de materiales: seguro, eficaz y con calidad Diagrama de flujos interconexiónados
5. Cadena logística: objetivos Cómo lograrlos Integración de actores y sinergias a conseguir
6. Logística y calidad
7. Gestión de la cadena logística
8. El flujo de información

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. OPTIMIZACIÓN Y COSTOS LOGÍSTICOS

1. Características del costo logístico: variabilidad
2. Sistema tradicional y sistema ABC de costos
3. Medición del costo logístico y su impacto en la cuenta de resultados Costos totales, costos unitarios y costos porcentuales
4. Estrategia y costos logísticos
5. Medidas para optimizar el costo logístico en las diversas áreas: stock, almacenaje, picking, transporte
6. Cuadro de control de costos Pirámide de información del costo logístico
7. Ejemplo práctico de cálculo del costo logístico

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. REDES DE DISTRIBUCIÓN

1. Diferentes modelos de redes de distribución
2. Cálculo del costo logístico de distribución en los diferentes modelos

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE IMPREVISTOS E INCIDENCIAS EN LA CADENA LOGÍSTICA

1. Incidencias, imprevistos y errores humanos en el proceso de distribución
2. Puntos críticos del proceso Importancia cualitativa y monetaria de las mismas
3. Análisis de determinados procesos críticos
4. Seguimiento y localización física de la mercancía en el proceso de distribución
5. Sistemas informáticos y tecnología aplicada: GPS, satélite, radiofrecuencia
6. Acceso del cliente a la información
7. Determinación de responsabilidades en una incidencia
8. En diversos supuestos prácticos, cómo actuar en una incidencia
9. Incidencias y su tratamiento informático

### UNIDAD DIDÁCTICA 7. APLICACIONES INFORMÁTICAS DE INFORMACIÓN, COMUNICACIÓN Y CADENA DE SUMINISTRO

1. Tecnología y sistemas de información en logística
2. La pirámide de información
3. Ventajas y posibles inconvenientes: costo y complejidad del sistema

## MÓDULO 7. MARKETING ESTRATÉGICO DE MERCADOS

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING ESTRATÉGICO

1. Procesos de planificación estratégica
2. El papel del marketing en la empresa
3. Análisis de situación y estrategias de marketing
4. La orientación al cliente

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA SEGMENTACIÓN DE MERCADOS

1. Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
2. Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales Requisitos para una segmentación eficaz
3. Las estrategias de cobertura del mercado
4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y DE LA ESTRUCTURA COMPETITIVA

1. Introducción
2. El análisis de la demanda Concepto, dimensiones y factores condicionantes de la demanda
3. Concepto de cuota de mercado de una marca: determinación y análisis de sus componentes
4. Los modelos explicativos de la selección y del intercambio de la marca
5. Los factores condicionantes del atractivo estructural de un mercado o segmento

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

1. Factores de influencia en el comportamiento del consumidor
2. El proceso de la cultura
3. Semejanzas y diferencias de los valores culturales
4. Factores sociológicos de consumo
5. El proceso de decisión del consumidor

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. POSICIONAMIENTO

1. Conceptualización del posicionamiento en el mercado
2. Elementos del posicionamiento
3. Estrategias de posicionamiento
4. Fases y mapas de posicionamiento

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. REPUTACIÓN CORPORATIVA Y BRANDING

1. Personalidad y estructura de marca
2. Brand equity o el valor de marca
3. Marcas corporativas y marcas producto
4. La imagen como comunicadora
5. Reputación corporativa

### UNIDAD DIDÁCTICA 7. DISEÑO, EJECUCIÓN Y CONTROL DEL PLAN DE MARKETING



1. Plan de marketing: concepto, utilidad y horizonte temporal
2. El diseño del plan de marketing: principales etapas
3. La ejecución y control del plan de marketing Tipos de control
4. Desarrollo del plan de marketing

## MÓDULO 8. MODELOS DE NEGOCIO EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS FUNDAMENTALES EN COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Introducción al Comercio Electrónico
2. Marketing electrónico vs Comercio Electrónico
3. Origen del Comercio Electrónico
4. Integración de Internet en la estrategia de Marketing
5. Algunas cifras

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. MODELOS DE NEGOCIO ONLINE

1. Modelos de Negocio Online
2. Modelos de negocio online según los participantes en las transacciones comerciales electrónicas
3. Tipos de Negocio Online según Hoffman, Novak y Chatterjee
4. Modelos de negocio basados en Internet según Michael RappA
5. Basados en las redes interorganizacionales
6. Otros modelos de negocio

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCESO DE COMPRA EN COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Fases del proceso de compra
2. Carro de la compra
3. Cadena de valor en comercio electrónico
4. Beneficios de Internet y del Comercio Electrónico

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. FACTORES QUE INFLUYEN EN EL INTERCAMBIO DE PRODUCTOS ONLINE

1. Intercambio de productos y/o servicios a través de Internet
2. Factores que influyen en la experiencia web para que se produzca el intercambio de productos y/o servicios
3. Política de precios en Internet
4. Atención al cliente en el intercambio de productos vía Internet

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. COMUNICACIÓN EN COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Internet como canal de comunicación
2. Herramientas en Comunicación
3. Venta en Internet
4. Proceso de planificación publicitaria
5. Campañas online

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. FIDELIZACIÓN EN COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Introducción

2. Proceso de fidelización
3. Ventajas de la fidelización en comercio electrónico
4. Retención de los consumidores
5. Fórmula y acciones a tener en cuenta para llevar a cabo la fidelización
6. Estrategias en fidelización

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. MEDIOS DE PAGO

1. Introducción
2. Clasificación de los medios de pago
3. Pago con tarjeta bancaria
4. Pago contra-reembolso
5. Medios de Pago puramente online
6. Seguridad en los pagos online
7. Fraude para los consumidores online

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. ENTORNO LEGAL DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Principales normas reguladoras
2. Nuevo Reglamento de Protección de Datos
3. Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico
4. Protección de Datos en Marketing

#### MÓDULO 9. PROYECTO FIN DE MÁSTER

## Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

### Telefonos de contacto

 +34 958 050 205

### !Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,  
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 [formacion@inesem.es](mailto:formacion@inesem.es)

 [www.inesem.es](http://www.inesem.es)

### Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 09:00 a 20:00h

Ver en la web

