

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Identificar las variables de marketing para la toma de decisiones en la internacionalización de la empresa. Analizar las características de los productos y/o servicios de la empresa y los competidores para proponer estrategias y acciones relacionadas con la política internacional de producto. Analizar las variables que influyen en el precio de los productos y/o servicios en los mercados internacionales, con el objeto de diseñar la política internacional de precios adecuada a las estrategias y objetivos de la empresa. Identificar las variables que influyen en la política internacional de comunicación, con el fin de diseñar y ejecutar las acciones necesarias para la consecución de los objetivos y el desarrollo de las estrategias de la organización. Analizar la estructura de la distribución en los mercados internacionales, para seleccionar las formas de acceso y los canales de distribución más adecuados a las políticas y estrategias de la empresa

CONTENIDOS

UD1. Internacionalización de la empresa. 1.1. La decisión de internacionalización de la empresa. 1.2. Etapas del proceso de internacionalización. 1.3. Las variables de marketing en la internacionalización de la empresa. UD2. Política de producto en el marketing internacional. 2.1. Atributos del producto. 2.2. El ciclo de vida del producto. 2.3. Estandarización/adaptación de los productos en los mercados internacionales. 2.4. La cartera de productos internacional. 2.5. La marca. 2.6. La política de producto en los mercados online. UD3. Política de precio en el marketing internacional. 3.1. Análisis de la variable «precio» como instrumento del marketing internacional. 3.2. Estandarización/adaptación de precios internacionales. 3.3. Factores que influyen en la determinación de precios internacionales. 3.4. Análisis de rentabilidad. 3.5. Estrategias de precios. 3.6. Cotización de precios internacionales. UD4. Política de comunicación de marketing internacional. 4.1. La comunicación en el marketing: concepto y funciones. 4.2. La publicidad. 4.3. La promoción de ventas. 4.4. Las relaciones públicas. 4.5. Otras herramientas de la política de comunicación. 4.6. Factores que influyen en las decisiones de política internacional de comunicación. 4.7. Las ferias internacionales y las misiones comerciales. UD5. Política de distribución en el marketing internacional. 5.1. Canales de distribución. 5.2. Aspectos a considerar en el diseño y selección de los canales de distribución internacionales. 5.3. Determinación de la localización y tipología de los puntos de venta. 5.4. Las relaciones internas del canal. 5.5. Aspectos a considerar en la adaptación de la función de distribución en diferentes entornos internacionales. 5.6. Internet como canal de distribución internacional. UD6. Herramientas informáticas para el cálculo de valores y tendencias de mercado. 6.1. Herramientas para el cálculo de valores estadísticos. 6.2. Herramientas para el análisis de tendencias y series de datos. 6.3. Hojas de cálculo.

