



# Masters Profesionales

Master en Economía y Negocios Internacionales



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

# Índice

Master en Economía y Negocios Internacionales

**1. Sobre Inesem**

**2. Master en Economía y Negocios Internacionales**

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

**3. Programa académico**

**4. Metodología de Enseñanza**

**5. ¿Porqué elegir Inesem?**

**6. Orientación**

**7. Financiación y Becas**

# SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



## Master en Economía y Negocios Internacionales



DURACIÓN	1500
PRECIO	1795 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

## Titulación Masters Profesionales

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. "Enseñanza No Oficial y No Conducente a la Obtención de un Título con Carácter Oficial o Certificado de Profesionalidad."

# Resumen

Cada vez nos encontramos con un mayor número de empresas que se animan a realizar actividades comerciales más allá de sus fronteras con el objetivo de expandirse y buscar oportunidades de negocio en cualquier parte del mundo. Esto es posible gracias a la globalización económica y a las facilidades con las que cuentan las empresas y los distintos agentes económicos para saltar las barreras de entrada y salida que puedan presentarse en cualquier país. Con el Master en Economía y Negocios Internacionales queremos trasladarte todas las herramientas necesarias para que tú también seas capaz de proyectar tu carrera profesional más allá de cualquier barrera geográfica, económica, social, cultural o política.

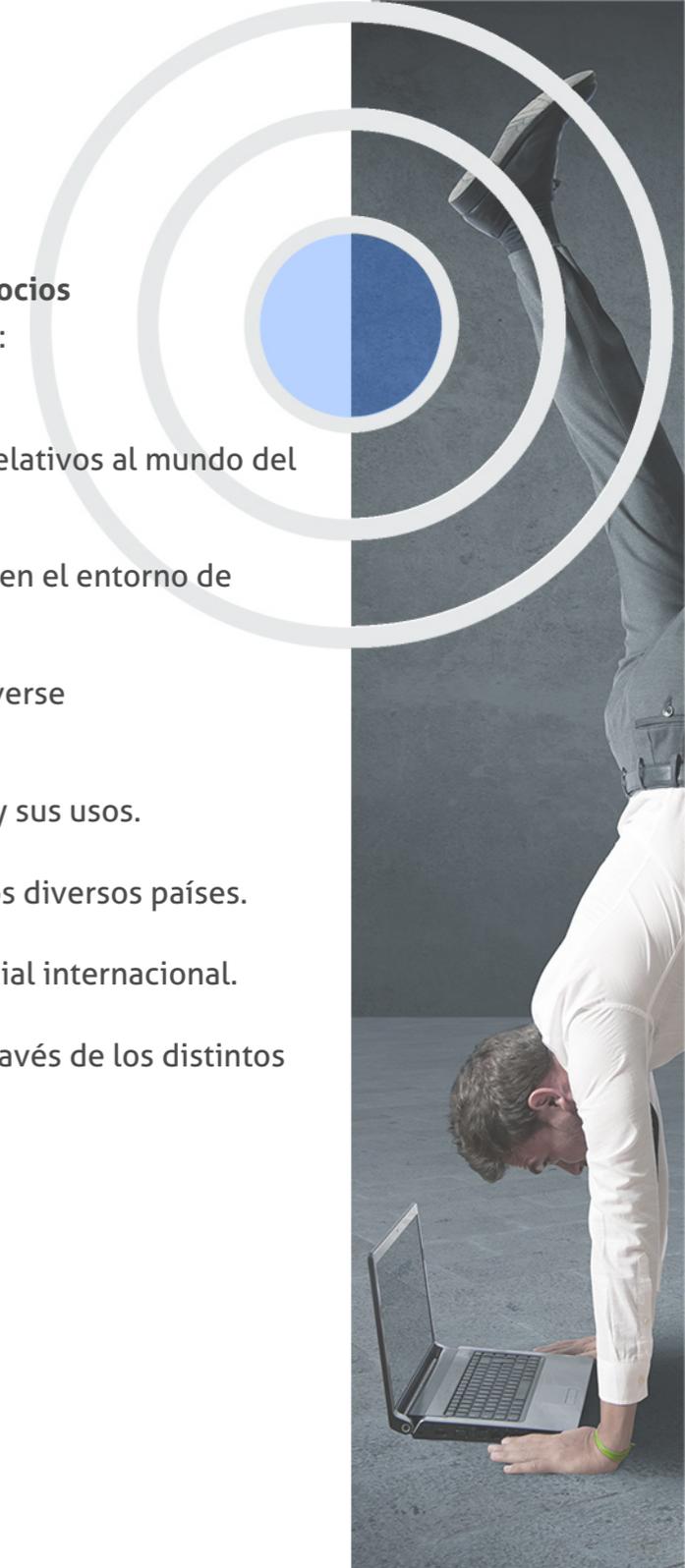
## A quién va dirigido

El Master en Economía y Negocios Internacionales está dirigido a todo aquel alumnado que cuente con formación universitaria relacionada con economía o empresa que estén interesados en expandir sus áreas de conocimiento hacia el mercado internacional, para desenvolverse profesionalmente en este ámbito.

# Objetivos

Con el Masters Profesionales **Master en Economía y Negocios Internacionales** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Dotar al alumno de los conocimientos necesarios relativos al mundo del comercio internacional.
- Proporcionar una visión amplia sobre el Marketing en el entorno de Internet.
- Desarrollar las habilidades técnicas para desenvolverse profesionalmente en el ámbito internacional.
- Conocer la importancia de los incoterms, los tipos y sus usos.
- Analizar la Política Internacional empleada entre los diversos países.
- Profundizar en el análisis económico, político y social internacional.
- Capacitar al alumnado para minimizar el riesgo a través de los distintos instrumentos de cobertura.





¿Y, después?

### Para qué te prepara

El Master en Economía y Negocios Internacionales te prepara para conocer el contexto económico, político y cultural que afecta a toda empresa o negocio. Además, te otorgará las herramientas necesarias para implantar estrategias de internacionalización de empresas y negocios con éxito, ya que tendrás todos los conocimientos necesarios para evaluar los riesgos que derivan al operar en el extranjero.

### Salidas Laborales

El Master en Economía y Negocios Internacionales te aportará todas las herramientas necesarias para desarrollarte profesionalmente en el ámbito internacional, con lo que podrás trabajar en cualquier empresa que quiera establecer relaciones comerciales con otros países, o bien, que ya estén instauradas en otros territorios y requieran de un especialista en esta materia.

# ¿Por qué elegir INESEM?



# PROGRAMA ACADEMICO

Master en Economía y Negocios Internacionales

Módulo 1. **Introducción a las relaciones internacionales**

Módulo 2. **Marketing online y posicionamiento web**

Módulo 3. **Análisis del riesgo internacional**

Módulo 4. **Comercio internacional**

Módulo 5. **Financiación internacional de empresas**

Módulo 6. **Gestión logística en la empresa**

Módulo 7. **Dirección de negocios internacionales**

Módulo 8. **Contratación internacional**

Módulo 9. **Proyecto fin de master**

### Módulo 1. Introducción a las relaciones internacionales

#### Unidad didáctica 1. Introducción a la geografía política fundamentos

---

1. Factores de la Geografía Política
2. Relación espacial de la geografía política

#### Unidad didáctica 2. El poder y el territorio en el marco de la geopolítica

---

1. Poder y relaciones de poder
2. Relaciones de poder en el Territorio
3. La articulación política de la sociedad y su relación con el espacio geográfico
4. La geografía política como relaciones de poder en el espacio
5. Geografía política y geopolítica

#### Unidad didáctica 3. El pensamiento geoestratégico y el análisis geopolítico

---

1. Introducción a la geopolítica global
2. Hacia un mundo multipolar
3. Amenazas y Desafíos para el mundo actual
4. Técnicas de análisis espacial
5. Geopolítica y calidad de vida

#### Unidad didáctica 4. Introducción a las relaciones internacionales

---

1. Las relaciones internacionales. Definición y otros aspectos
2. La Globalización

#### Unidad didáctica 5. Principales teorías de las relaciones internacionales

---

1. Principales Teorías

#### Unidad didáctica 6. El sistema internacional y las relaciones internacionales en la actualidad

---

1. Concepto
2. El sistema internacional. Introducción
3. Estructura del sistema internacional actual
4. La civilización. El choque de civilizaciones

#### Unidad didáctica 7. Otros actores en relaciones internacionales multinacionales y ong

---

1. Los actores del Sistema Internacional
2. Las Multinacionales
3. Las ONG

# Módulo 2.

## Marketing online y posicionamiento web

### Unidad didáctica 1.

#### Marketing online

---

1. Introducción
2. Concepto de Marketing Digital
3. Funciones y objetivos del Marketing Digital
4. Ventajas del Marketing Digital
5. Características de Internet como medio del Marketing Digital

### Unidad didáctica 2.

#### El entorno web

---

1. Compra de dominio y contratación de hosting
2. Instalación de WordPress
3. Configuraciones iniciales
4. Themes
5. Personalización de WordPress
6. Creación de Posts y Páginas
7. Gestión comentarios
8. Biblioteca Multimedia
9. Gestión de usuarios y roles
10. Herramientas útiles

### Unidad didáctica 3.

#### Comercio electrónico

---

1. Auge del comercio online
2. Tipos de eCommerce
3. Atención al cliente
4. Embudos de conversión
5. Casos de éxito

### Unidad didáctica 4.

#### Posicionamiento web

---

1. Importancia del SEO
2. Funcionamiento de los buscadores
3. Google: algoritmos y actualizaciones
4. Cómo salir de una penalización en Google
5. Estrategia SEO

### Unidad didáctica 5.

#### Posicionamiento orgánico en buscadores (seo)

---

1. SEO local
2. SEO internacional
3. SEO para Apps: ASO
4. SEO para Amazon Marketplace
5. SEO en YouTube

### Unidad didáctica 6.

#### Técnicas seo

---

1. Auditoría de indexabilidad
2. Velocidad de carga de la web (WPO) y renderizado
3. Monitorización de marca
4. Análisis y planificación del posicionamiento orgánico
5. Códigos de estado y Protocolo
6. Análisis Log
7. Análisis de la taxonomía web

### Unidad didáctica 7.

#### Posicionamiento patrocinado en buscadores (sem)

---

1. Introducción al SEM
2. Principales conceptos de SEM
3. Sistema de pujas y calidad del anuncio
4. Primer contacto con Google Ads
5. Creación de anuncios de calidad
6. Indicadores clave de rendimiento en SEM

### Unidad didáctica 8.

#### Keyword hunting para seo y sem - herramientas

---

1. Introducción
2. Tipo de Keywords
3. SEMrush
4. Sistrix
5. LongTail y Voice Search: AnswerThePublic
6. Herramientas gratuitas
7. Extensiones para Chrome

## Unidad didáctica 9. Marketing de contenidos (content marketing)

---

1. ¿Qué es el Inbound Marketing?
2. Marketing de Contenidos
3. Marketing viral
4. Video Marketing
5. Reputación online

## Unidad didáctica 10. Black hat seo

---

1. ¿Qué es Black Hat SEO?
2. White Hat SEO
3. Riesgos del uso de Black Hat SEO
4. Técnicas Black Hat SEO
5. Cambios en los algoritmos de Google y penalizaciones
6. Informe de Acciones manuales

## Unidad didáctica 11. Plan social media

---

1. Tipos de redes sociales
2. La importancia actual del social media
3. Prosumer
4. Contenido de valor
5. Marketing viral
6. La figura del Community Manager
7. Social Media Plan
8. Reputación Online

# 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. Opciones sobre divisas
4. Futuros sobre divisas
5. Otros instrumentos de cobertura

## Unidad didáctica 3. Análisis del riesgo de interés

---

1. Riesgo de interés y su cobertura
2. Herramientas y aplicaciones informáticas útiles para la gestión del riesgo

## Unidad didáctica 4. Otros riesgos y su cobertura

---

1. Tipos de riesgo de insolvencia
2. Seguro de crédito a la exportación

## Unidad didáctica 5.

### Operaciones de factoring y forfaiting

---

1. Factoring como instrumento de cobertura de riesgos
2. Tipos de riesgos que cubre el factoring
3. Diferencias del factoring con el seguro a la exportación
4. Forfaiting como instrumento de cobertura de riesgos
5. Tipos de riesgos que cubre el forfaiting
6. Diferencias factoring y forfaiting
7. Diferencias del factoring con seguro de crédito a la exportación

# Módulo 4.

## Comercio internacional

### Unidad didáctica 1.

#### Introducción al comercio internacional

---

1. Introducción
2. Recorrido histórico
3. Ventajas del Comercio Internacional
4. Operaciones del Comercio Internacional
5. Elementos que componen el Comercio Internacional

### Unidad didáctica 2.

#### Sujetos del comercio internacional

---

1. Introducción
2. El empresario individual y el ejercicio del comercio en Europa y en España
3. El empresario social
4. Las sociedades en España y en el extranjero
5. Cooperación y concentración entre sociedades
6. Incidencias en el derecho comunitario

### Unidad didáctica 3.

#### Organizaciones internacionales participantes en el comercio internacional

---

1. Las organizaciones internacionales
2. Los organismos especializados de las Naciones Unidas
3. Organizaciones Internacionales de ámbito regional

### Unidad didáctica 4.

#### Régimen jurídico español del comercio exterior

---

1. Marco normativo general del comercio exterior en España
2. Influencias de las disposiciones de la Unión Europea
3. Política comercial multilateral

### Unidad didáctica 5.

#### 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 6.

#### Determinación del régimen jurídico

---

1. Introducción
2. Ley aplicable al contrato internacional
3. El Convenio de Roma de 1980 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 7.

#### Compraventa internacional

---

1. La compraventa internacional
2. Libertades comunitarias: la libre circulación de mercancías
3. La Lex Mercatoria
4. La Convención de Viena de 1980 aplicada a la compraventa internacional
5. Los INCOTERMS

### Unidad didáctica 8.

#### 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 9.

#### Distintas modalidades de contrato

---

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

### Unidad didáctica 10.

#### Vías de solución de controversias

---

1. Controversias en el ámbito del comercio internacional
2. Vías de jurisdicción estatal
3. El arbitraje internacional
4. Compatibilidad entre arbitraje y la vía judicial

### Unidad formativa 1.

#### Tributación internacional

#### Unidad didáctica 1.

##### El impuesto sobre el valor añadido

1. Naturaleza del impuesto y ámbito de aplicación
2. Delimitación del hecho imponible: operaciones interiores, adquisiciones intracomunitarias, importación de bienes y lugar de realización del hecho imponible
3. Operaciones exentas y operaciones no sujetas
4. Devengo del impuesto
5. Sujeto pasivo y repercusión del impuesto
6. Base imponible y tipo impositivo
7. Deducciones y devoluciones
8. Gestión del impuesto
9. Regímenes especiales

#### Unidad didáctica 2.

##### El iva en las importaciones y exportaciones

1. Importaciones: hecho imponible, exención, devengo, base imponible y sujetos pasivos
2. Exportaciones: exportaciones directas, indirectas y exenciones
3. Ejercicio resuelto: Impuesto sobre el Valor Añadido

#### Unidad didáctica 3.

##### El fenómeno de la doble imposición internacional

1. Origen de la doble imposición internacional
2. La doble imposición internacional
3. Eliminación de la doble imposición internacional: exención e imputación

#### Unidad didáctica 4.

##### Código aduanero comunitario (código aduanero modernizado)

1. Síntesis: el Código Aduanero de la Unión
2. Derechos y obligaciones de las personas en el marco de la legislación aduanera
3. Arancel Aduanero Común: derechos de importación y exportación
4. Deuda aduanera: garantías, cobro, pago y extinción
5. Mercancías introducidas en el territorio aduanero de la Comunidad
6. Despacho a libre práctica y exención de derechos de importación
7. Regímenes especiales: tránsito, depósito, destinos especiales y perfeccionamiento
8. Salida de las mercancías del territorio aduanero de la comunidad

#### Unidad didáctica 5.

##### El flujo documental del comercio exterior

1. Introducción: documentación necesaria para la venta internacional
2. ¿De qué tipo de documentos estamos hablando?: Documentos comerciales, de transporte de paga y seguro, aduaneros y fiscales y certificados
3. Consejos prácticos para la elaboración de documentos de comercio exterior
4. Ejercicio resuelto: Elaboración de factura

### Unidad didáctica 1.

#### Medios de pago internacionales

---

1. Introducción: la prestación económica
2. Factores empresariales determinantes de la selección del medio de pago
3. El cheque: tipos, sistema de cobro y regulación
4. Transferencias bancarias: funcionamiento y regulación
5. Orden de pago documentaria
6. Créditos documentarios: tipos y contenido
7. Remesa bancaria: simple y documentaria

### Unidad didáctica 2.

#### Financiación de las ventas internacionales

---

1. Mercado de divisas: Funcionamiento, estructura, tipos de interés de divisas y Euromercado
2. Financiación al Comercio Internacional
3. Moneda de financiación
4. Cobertura del riesgo de cambio
5. Ejercicio resuelto: Operaciones de Factoring

### Unidad didáctica 3.

#### Financiación de apoyo al comercio exterior

---

1. Ayudas oficiales a exportación
2. Impuestos que gravan el comercio exterior
3. Zonas con tratamiento fiscal especial
4. Ejercicio resuelto: Financiación de apoyo al comercio exterior

### 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.

#### Aspectos fundamentales para la 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 inter conexiónados
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 costes logísticos

---

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

### Unidad didáctica 5.

#### Redes de distribución

---

1. Diferentes modelos de redes de distribución
2. Cálculo del coste 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: coste y complejidad del sistema
4. La comunicación formal e informal
5. Sistemas de utilización tradicional y de vanguardia
6. Información habitual en el almacén
7. Terminología y simbología utilizadas en la gestión del almacén

### Unidad didáctica 1.

#### Internacionalización de la empresa

---

1. La decisión de internacionalización de la empresa
2. Etapas del proceso de internacionalización
3. Las variables de marketing en la internacionalización de la empresa

### Unidad didáctica 2.

#### El marketing en el comercio internacional (i)

---

1. La organización de la empresa multinacional
2. Investigación comercial en el ámbito internacional
3. El riesgo de realizar inversiones en países extranjeros
4. El marketing segmentado
5. Factores incontrolables. Los entornos
6. Características de la empresa internacional con éxito
7. Misión del marketing internacional
8. Elementos de plan de marketing internacional
9. Estrategias de marketing internacional

### Unidad didáctica 3.

#### El marketing internacional (ii)

---

1. Política internacional de producto
2. Política internacional de distribución
3. Política internacional de comunicación
4. Política internacional de precio

### Unidad didáctica 4.

#### Herramientas informáticas para el cálculo de valores y tendencias de mercado

---

1. Herramientas para el cálculo de valores estadísticos
2. Herramientas para el análisis de tendencias y series de datos
3. Hojas de cálculo

### Unidad didáctica 5.

#### 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 6.

#### Negociación de operaciones de comercio internacional

---

1. Preparación de la negociación internacional
2. Desarrollo de la negociación internacional
3. Técnicas de la negociación internacional
4. Consolidación de la negociación internacional
5. Estilos de negociación comercial

## Unidad didáctica 7.

### Los medios de pago internacionales

---

1. Introducción
2. Factores empresariales determinantes de la selección del medio de pago
3. El cheque
4. Transferencias bancarias
5. Orden de pago documentaria
6. Créditos documentarios
7. Remesa documentaria

## Unidad didáctica 8.

### Búsqueda y gestión de clientes y proveedores en comercio internacional

---

1. Localización y búsqueda de clientes/proveedores internacionales
2. Clasificación de los clientes/proveedores y criterios de organización
3. Tipos de archivos de los clientes/proveedores
4. Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores
5. Control de clientes/proveedores
6. Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores
7. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional

## Unidad didáctica 9.

### Condiciones de la compraventa internacional

---

1. Operaciones de compraventa internacional
2. Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional
3. Condiciones de entrega en el comercio internacional (INCOTERMS)
4. Interpretación práctica de cada INCOTERM

## Unidad didáctica 10.

### Elaboración de ofertas en comercio internacional

---

1. Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional
2. Oferta internacional
3. Elementos de la tarifa de precios
4. Presentación de la tarifa

## Unidad didáctica 11.

### Gestión de pedidos y facturación en el comercio internacional

---

1. Proceso documental de la operación comercial
2. Orden de pedido
3. Preparación del pedido. Lista de contenido
4. Factura proforma
5. Factura comercial

## Unidad didáctica 12.

### Aplicaciones informáticas en gestión administrativa del comercio internacional

---

1. Aplicaciones generales, función y utilidades
2. Aplicaciones específicas: descripción, funciones y utilización

# Módulo 8.

## Contratación internacional

### 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. Ley aplicable al contrato Internacional
2. El convenio de Roma de 1980 y el Reglamento de Roma I
3. La Ley reguladora del contrato internacional al amparo del Reglamento de Roma I
4. Acción de las normas imprevistas

### 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 1980 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.

#### Distintas modalidades de contrato

---

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

### Unidad didáctica 6.

#### Vías de solución de controversias

---

1. Controversias en el ámbito del comercio internacional
2. Vías de jurisdicción estatal
3. El arbitraje internacional
4. Compatibilidad entre arbitraje y la vía judicial

Módulo 9.  
**Proyecto fin de master**

# metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

## Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

## Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

## Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

## Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

## Comunidad

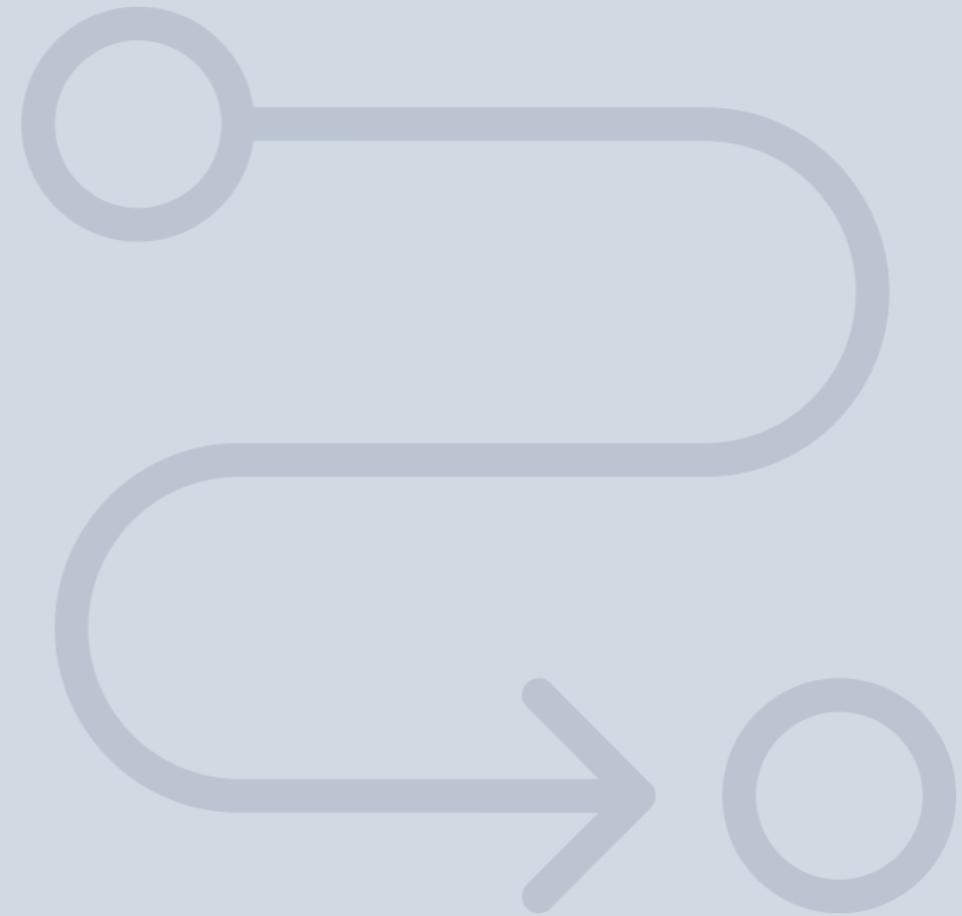
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





## SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



# Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello  
**100%**  
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%	<b>Beca desempleo</b>	Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.
15%	<b>Beca emprende</b>	Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.
10%	<b>Beca alumnos</b>	Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

# Masters Profesionales

Master en Economía y Negocios Internacionales

*Impulsamos tu carrera profesional*



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

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



958 05 02 05 [formacion@inesem.es](mailto:formacion@inesem.es)

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.  
Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.