

OPTATIVIDAD GRADO ADE

Departamento de Gestión Empresarial

Itinerario de Dirección

NEGOCIOS INTERNACIONALES

Profesor responsable:

Laura Fernández Méndez

Correo electrónico:

lfmendez@icade.comillas.edu

Objetivos:

- I. Comprender las claves del contexto socio-económico, político y cultural que enmarcan la internacionalización de las organizaciones.
- II. Aplicar los principales modelos y herramientas disponibles para la identificación y valoración de las amenazas y oportunidades del contexto internacional de la empresa.
- III. Evaluar las diferentes estrategias de internacionalización y de entrada a nuevos mercados para seleccionar las opciones adecuadas a cada contexto.
- IV. Escuchar, argumentar y criticar acerca de las implicaciones éticas de la actividad internacional de las empresas.

Contenidos:

- I. La globalización de los mercados y de la producción. Los motores de la globalización. La empresa en una economía global cambiante.
- II. La teoría del comercio internacional. La empresa multinacional y la inversión directa en el exterior.
- III. Diferencias económicas regionales: sistemas políticos; sistemas económicos; el desarrollo económico y la empresa multinacional.
- IV. Diferencias culturales nacionales: el concepto de cultura; estructuras sociales; sistemas de valores y creencias; lenguaje y educación.
- V. La entrada en los mercados exteriores: la estrategia internacional como marco; decisiones básicas para la entrada en mercados exteriores; formas de entrada.
- VI. Organización de la empresa multinacional: estructura organizativa; cultura organizacional; cadenas de valor globales.



SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Profesor responsable:

Manuel Morales Contreras

Correo electrónico:

mfcontreras@icade.comillas.edu

Objetivos:

- I. Cómo mejorar la eficiencia **logística** en un proceso de producción o de distribución.
- II. Acelerar el flujo de producto a lo largo de la **cadena de suministro**, sin incurrir en costes excesivos.
- III. Trazar **estrategias** para limitar los problemas logísticos de la cadena de suministro.
- IV. Acordar estrategias con **otros agentes** de la cadena de suministro.
- V. Conocer las **aplicaciones informáticas y de comunicación** para la mejora de la gestión de las actividades de la cadena de suministro.

Contenidos:

- I. La función logística.
- II. Análisis de las **relaciones proveedor – cliente**. La colaboración entre los agentes participantes en la gestión de la cadena.
- III. **Logística de la producción**.
- IV. La gestión de la cadena de suministros.
- V. Logística de los **intercambios internacionales**.
- VI. El producto.
- VII. Los procesos y estrategias en la cadena de suministros.
- VIII. **Optimización** de redes de distribución.

LIDERAZGO Y CAMBIO

Profesor responsable:

Pilar Pato Jiménez

Correo electrónico:

ppato@icade.comillas.edu

Objetivos:

- I. Entender las **habilidades directivas** como parte esencial de las ciencias de la administración.
- II. **Actitud proactiva** y ética ante la gestión y la dirección.
- III. Conocimiento de las propias **fortalezas y debilidades**.
- IV. **Entrenar y desarrollar sus habilidades y competencias** directivas.

Contenidos:

- I. Liderazgo transformacional y motivación.
- II. La toma de **decisiones** en la dirección.
- III. Las **Entrevistas** de trabajo del directivo.
- IV. Dirección de **reuniones** y trabajo en equipo.
- V. Organización del tiempo, **delegación** y gestión del **estrés**.
- VI. Gestión del **cambio** organizacional y generación de culturas empresariales.



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Profesor responsable:

Verónica Fernández Trapa Díaz Obregón

Correo electrónico:

vero.trapa@icade.comillas.edu; vero.trapa@gmail.com

Objetivos:

- I. Mejorar su habilidad negociadora.
- II. Incrementar el nivel de conciencia del proceso.
- III. Introducir conceptos y herramientas que mejoren su efectividad negociadora.
- IV. Reflexionar sobre su estilo personal y ver qué impacto tiene sobre los demás.

Contenidos:

- I. Técnica de negociación: la Negociación basada en los Principios.
- II. Crear y distribuir valor.
- III. Comportamiento interpersonal.
- IV. Comunicación verbal y no verbal.
- V. Ética profesional.
- VI. Resolución de Conflictos.

