

# OPTATIVIDAD GRADO ADE

Departamento de Gestión Empresarial

Itinerario de Dirección

# NEGOCIOS INTERNACIONALES

**Profesor responsable:**

Laura Fernández Méndez

**Correo electrónico:**

[lfmendez@icade.comillas.edu](mailto: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](mailto: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:

Eduardo Gismera Tierno

## Correo electrónico:

[egismera@comilla.edu](mailto:egismera@comilla.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:

M<sup>a</sup> Guadalupe Esteban Cerezo

## Correo electrónico:

[mgesteban@comillas.edu](mailto:mgesteban@comillas.edu)

## 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**.

