



Masters Profesionales

Master en Inteligencia Económica y Relaciones Económicas
Internacionales



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Master en Inteligencia Económica y Relaciones Económicas Internacionales

1. Sobre Inesem

2. Master en Inteligencia Económica y Relaciones Económicas 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. Orientacion

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 Inteligencia Económica y Relaciones Económicas 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

En los últimos tiempos hemos sido testigos de como cualquier decisión en el ámbito político o comercial puede influir en la economía internacional y poner en riesgo a entidades y empresas. Por ello, tener conocimientos sobre economía, empresa y relaciones en el ámbito internacional es fundamental para poder elaborar estrategias que permitan prever estas situaciones y tomar medidas que no solo permitan la subsistencia de las organizaciones, pues también pueden ser oportunidades de crecimiento. Con el Master en Inteligencia Económica y Relaciones Económicas Internacionales obtendrás la capacidad para establecer relaciones internacionales que garanticen la subsistencia de cualquier organización teniendo en cuenta los factores económicos y políticos que actúan sobre las organizaciones.

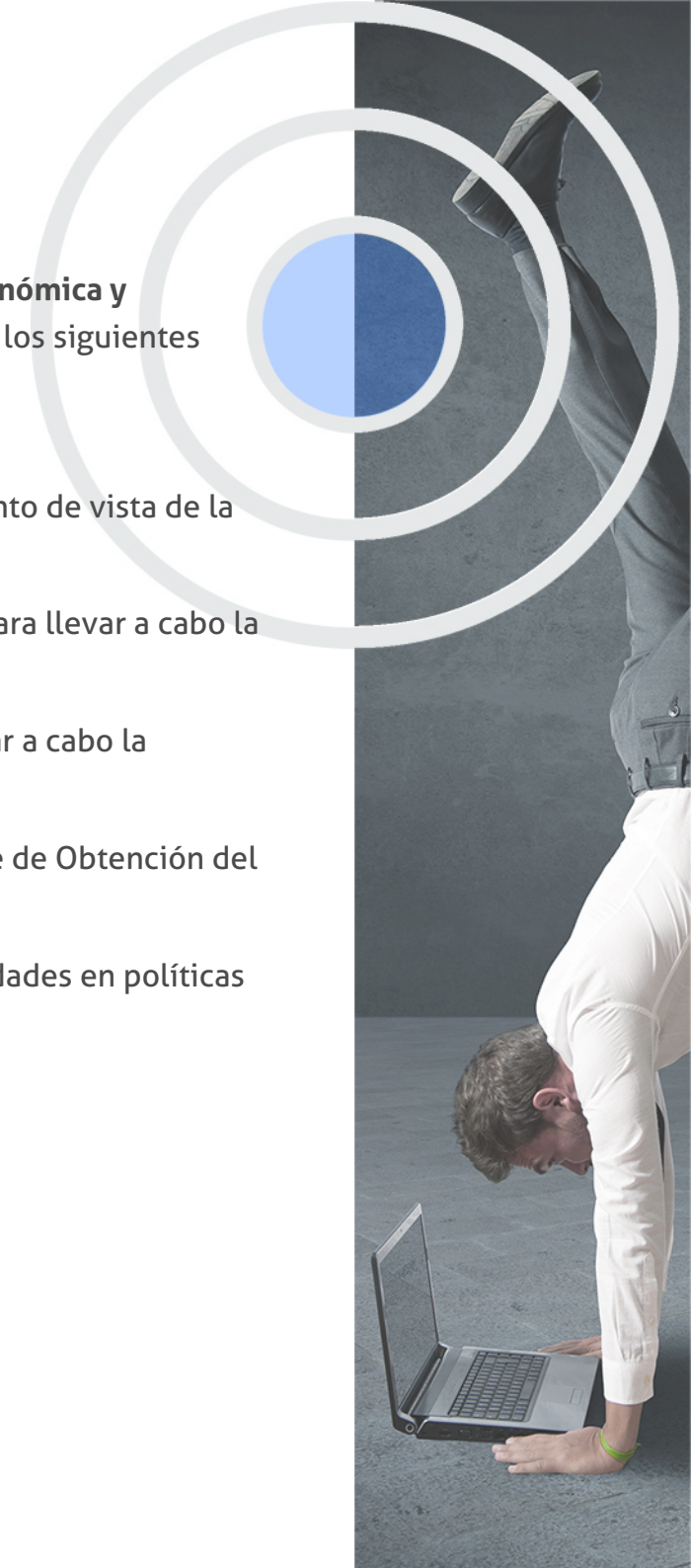
A quién va dirigido

El Master en Inteligencia Económica y Relaciones Económicas Internacionales va dirigido a todas aquellas personas con formación y experiencia en el ámbito del comercio internacional, economía o relaciones internacionales, que estén interesados en establecer estrategias políticas y económicas a nivel mundial.

Objetivos

Con el Masters Profesionales **Master en Inteligencia Económica y Relaciones Económicas Internacionales** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Estudiar los conflictos internacionales desde el punto de vista de la geoestrategia.
- Conocer qué datos e información son de utilidad para llevar a cabo la inteligencia competitiva.
- Aprender a aplicar los análisis realizados para llevar a cabo la inteligencia competitiva.
- Comprender el papel del HUMINT dentro de la Fase de Obtención del Ciclo de Inteligencia.
- Conocer los ciclos económicos, adquiriendo habilidades en políticas económicas.
- Comparar los tipos de financiación internacionales





¿Y, después?

Para qué te prepara

El Master en Inteligencia Económica y Relaciones Económicas Internacionales te prepara para implementar estrategias y tomar decisiones en aquellas organizaciones y empresas que, por su naturaleza, necesiten establecer relaciones económicas, políticas o diplomáticas a nivel internacional. Tendrás la capacidad de tomar decisiones y definir la estrategia óptima para la organización teniendo en cuenta todos los factores que puedan influir.

Salidas Laborales

Con el Master en Inteligencia Económica y Relaciones Económicas Internacionales podrás trabajar no solo en empresas que operen a nivel internacional, sino en organismos estatales y gubernamentales que requieran de un especialista que conozca todos los entresijos de las relaciones internacionales en el ámbito económico, político y diplomático de las organizaciones.

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADÉMICO

Master en Inteligencia Económica y Relaciones Económicas Internacionales

Módulo 1. **Inteligencia económica y competitiva**

Módulo 2. **Gestión en el ámbito internacional**

Módulo 3. **Humint: inteligencia de fuentes avanzadas"**

Módulo 4. **Análisis del riesgo internacional**

Módulo 5. **Financiación internacional de empresas**

Módulo 6. **Comercio internacional**

Módulo 7. **Política internacional y servicio exterior**

Módulo 8. **Geopolítica y análisis estratégico**

Módulo 9. **Protocolo diplomático internacional**

Módulo 10. **Proyecto fin de master**

Módulo 1. Inteligencia económica y competitiva

Unidad didáctica 1. Inteligencia de negocios

1. Introducción
2. La pirámide organizacional
3. Herramientas de inteligencia de negocios
4. Fundamentos del Datawarehouse
5. Características
6. Ventajas
7. Sistemas OLTP
8. Implementación del Datawarehouse
9. Análisis OLAP (Drill Down, Drill Up)
10. Servidores OLAP (ROLAP, MOLAP, HOLAP, Minería de Datos, Definiciones de Data Mining)
11. Categorías de Data Mining
12. Proceso de Minería de Datos
13. Metodología
14. Reportes
15. Consultas
16. Alertas
17. Análisis
18. Pronósticos

Unidad didáctica 2. La gestión de proyectos de business intelligence

1. Gestión de proyectos
2. Planificación del proyecto
3. Riesgos

Unidad didáctica 3. Arquitectura de un proyecto de business intelligence

1. Procesos de extracción, transformación y carga
2. El almacén de datos
3. Herramientas de visualización y consulta: reportes
4. Herramientas de visualización y consulta: DashBoards
5. Herramientas de visualización y consulta: OLAP
6. Herramientas de visualización y consulta: Data Mining
7. Procesos ETL
8. Creación de cubos multidimensionales

Unidad didáctica 4. Modelización del negocio

1. Definición de modelo de negocio
2. Efectos de los cambios en el modelo de negocio sobre el resultado
3. Importancia de un diseño óptimo de modelo de negocio
4. Indicadores clave

Unidad didáctica 5. Componentes de la inteligencia de negocio

1. Componentes de la Inteligencia de Negocio
2. Fuentes de información
3. El proceso de extracción, transformación y limpieza de datos o ETL
4. Herramientas fundamentales para la inteligencia de negocio
5. Herramientas OLAP

Unidad didáctica 6. Proyectos de inteligencia de negocio

1. Necesidad de planificación de proyectos de inteligencia de negocio en la organización
2. Objetivos del proyecto
3. Evaluación de los recursos y plazos
4. Fases en la planificación del proyecto
5. Puntos clave para el éxito o fracaso del proyecto

Unidad didáctica 7.

Selección de herramientas de inteligencia de negocio

1. Formación e implicación del personal
2. Proceso informal de selección de herramientas y proveedores
3. Proceso formal de selección de proveedores
4. Productos y proveedores de business intelligence

Unidad didáctica 8.

Nuevas tendencias

1. Calidad y presentación de la información generada por BI
2. Externalización del proceso de negocio
3. La paradoja de la productividad
4. Adopción de una solución única
5. Nuevas tendencias en herramientas de inteligencia de negocio

Unidad didáctica 9.

Big data y business intelligence (bi)

1. Qué es Big Data
2. La era de las grandes cantidades de información: Historia del Big Data
3. La importancia de almacenar y extraer información
4. Reglas para los Big Data
5. Big Data enfocado a los negocios
6. Open Data
7. IoT (Internet of Things - Internet de las cosas)

Módulo 2.

Gestión en el ámbito internacional

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. Origen y concepto de geopolítica
4. Amenazas y Desafíos para el mundo actual
5. Elementos básicos de la Geopolítica
6. Técnicas de análisis espacial
7. Geopolítica y calidad de vida

Unidad didáctica 4.

Introducción a las relaciones internacionales

1. Las relaciones internacionales. Definición y otros aspectos
2. La Globalización
3. Relaciones exteriores de España: Cooperación para el desarrollo

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 ongs

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

Unidad didáctica 8.

España en el contexto del sistema internacional

1. España en el ámbito internacional

Unidad didáctica 9.

Derecho internacional: el ordenamiento jurídico internacional

1. El Ordenamiento Jurídico Internacional. La sociedad internacional
2. Los principios básicos del Derecho Internacional
3. Los Sujetos de Derecho Internacional
4. Características del Derecho Internacional Público
5. Las Normas del Ordenamiento Jurídico Internacional

Unidad didáctica 10.

Fuentes del derecho internacional: los tratados internacionales y la costumbre

1. La costumbre como fuente del derecho internacional
2. Los tratados internacionales

Unidad didáctica 11.

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
6. Hitos históricos del comercio internacional
7. Influencias del comercio internacional en la sociedad

Unidad didáctica 12.

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 13.

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 14.

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 15.

Protocolo en las organizaciones internacionales

1. La Unión Europea y su protocolo
2. ONU y su protocolo

Unidad didáctica 16.

Misiones diplomáticas y la institución consular

1. Protocolo en las representaciones diplomáticas
2. La institución consular
3. Cartas credenciales
4. "

Módulo 3.

Humint: inteligencia de fuentes avanzadas"

Unidad didáctica 1.

Métodos de inteligencia de obtención de información

1. Contextualización
2. OSINT
3. HUMINT
4. IMINT
5. Otros métodos de inteligencia para la obtención de información

Unidad didáctica 2.

Perfilaje y ciencias del comportamiento

1. Validez y fiabilidad de la predicción
2. Factores biológicos de la conducta criminal
3. Factores cognitivos de la conducta criminal
4. Factores familiares de la conducta criminal
5. Factores socioeducativos de la conducta criminal
6. Poblaciones específicas
7. Condiciones especiales

Unidad didáctica 3.

La percepción de las personas y sus acciones

1. La conducta como elemento del delito
2. Elementos de la acción
3. Teorías de la acción
4. Actos involuntarios. Ausencia de acción
5. La omisión
6. La responsabilidad penal de las personas jurídicas

Unidad didáctica 4.

Vigilancias y seguimientos

1. Introducción
2. Vigilancia estática
3. Vigilancia no uniformada
4. Normativa básica reguladora

Unidad didáctica 5.

Investigación con fuentes humanas la entrevista, investigaciones bajo pretexto, la simulación y sus límites, infiltración en estructuras empresariales, laborales y sociales

1. Fuentes humanas
2. Simulación
3. Infiltraciones

Unidad didáctica 6.

La mentira concepto y aspectos generales

1. La verdad y la mentira
2. Teorías de la mentira
3. Bases neuropsicológicas de la mentira
4. Función de la mentira
5. Mentiras y emociones

Unidad didáctica 7.

Indicios de mentiras en el cuerpo

1. Anatomía del cuerpo humano
2. El cuerpo como medio de transmisión de mentiras. Lenguaje corporal / kinésico
3. Uso de las manos
4. Uso de gestos
5. Posición del cuerpo

Unidad didáctica 8.

Indicios de mentiras en el rostro expresiones faciales

1. Anatomía del rostro
2. Expresiones faciales. Lenguaje emocional
3. Microexpresiones faciales
4. Uso de la mirada
5. El valor de la sonrisa

Unidad didáctica 9.

Indicios de mentiras en el discurso si y no

1. Fundamentos de la comunicación
2. La voz
3. Tipos de Si y de No: verdadero, falso, cortés y sistémico
4. El poder de las palabras en la mentira
5. Mentiras en la comunicación escrita

Unidad didáctica 10.

Métodos de detección de mentiras

1. Indicadores objetivos de la mentira
2. El polígrafo y otras pruebas psicofisiológicas de detección de mentiras
3. Análisis del estrés de voz (VSA)
4. Facial Expression Analysis Protocol (FEAP)
5. Indicadores de mentiras en test psicológicos
6. Sistema de Análisis de la Validez de las declaraciones (SVA)
7. Análisis del contenido basado en criterios (CBCA)

Unidad didáctica 11.

Ámbitos de detección de mentiras

1. La simulación de enfermedades
2. El fraude en seguros
3. La mentira en una investigación policial

Módulo 4.

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 5.

Financiación internacional de empresas

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

Módulo 6.

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. El empresario individual y el ejercicio del comercio en Europa y en España
2. El empresario social
3. Las sociedades en España y en el extranjero
4. Cooperación y concentración entre sociedades
5. 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. 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 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.

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 11.

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 7.

Política internacional y servicio exterior

Unidad didáctica 1.

Introducción a las relaciones internacionales

1. Introducción a las relaciones internacionales
2. Asuntos globales
3. Relaciones exteriores de España: Cooperación para el desarrollo
4. La Unión Europea y su protocolo
5. ONU y su protocolo

Unidad didáctica 2.

Organización constitucional del estado

1. División de poderes y formas de gobierno constitucional
2. La jefatura del estado
3. Las cortes generales
4. El gobierno
5. La administración pública y su control
6. El poder judicial

Unidad didáctica 3.

Organizaciones internacionales

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

Unidad didáctica 4.

Instituciones de cooperación internacional

1. Introducción a las instituciones de cooperación internacional
2. Modalidades de Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD)
3. La Organización de Naciones Unidas
4. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
5. La UE y la Cooperación Internacional

Unidad didáctica 5.

Política española de cooperación internacional

1. Política española de cooperación
2. Características de los convenios de Cooperación al Desarrollo
3. Los actores de la política de Cooperación Internacional para el Desarrollo
4. Consideraciones finales

Unidad didáctica 6.

Plan estratégico de aecid 2018-2021

1. Plan estratégico de AECID 2018-2021
2. Contexto, avances y retos
3. Misión visión y estructura
4. Orientaciones Estratégicas
5. Implementación y Seguimiento
6. Factores de Riesgo

Unidad didáctica 7.

La gestión de las entidades voluntarias asociaciones, fundaciones, ongs y otras entidades

1. Introducción a las entidades voluntarias
2. Teorías que justifican su desarrollo
3. Delimitación del Tercer Sector
4. Situación internacional del Tercer Sector
5. Tercer Sector en España
6. Importancia de la comunicación en el Tercer Sector
7. Recursos humanos de las entidades sin ánimo de lucro
8. Gestión de las entidades no lucrativas
9. El voluntariado

Unidad didáctica 8.

Financiación de las ong subvenciones y su concesión a las ong

1. Financiación de las ONG
2. La Ley General de Subvenciones
3. Financiación de las entidades sin ánimo de lucro
4. Organismos convocantes de subvenciones
5. Selección de proyectos
6. Bases de la Administración General y presentación de proyectos de Cooperación Internacional
7. Subvenciones y ayudas gestionadas por la AECID. Justificación económica y técnica de proyectos

Módulo 8.

Geopolítica y análisis estratégico

Unidad didáctica 1.

Introducción a la geopolítica global

1. El cambio de Orden Mundial
2. Hacia un mundo multipolar

Unidad didáctica 2.

Fundamentos de la geopolítica: conceptos, teorías y territorios

1. Origen y concepto de geopolítica
2. Teorías de poder geopolítico
3. Territorios geopolíticos

Unidad didáctica 3.

Estudios estratégicos, seguridad y defensa

1. Amenazas para el mundo actual
2. Guerras posmodernas

Unidad didáctica 4.

Geoeconomía, globalización y desarrollo

1. Concepto de geoeconomía
2. Globalización y desarrollo
3. Imperialismo contemporáneo

Unidad didáctica 5.

Métodos y técnicas del análisis geopolítico y estratégico

1. Elementos básicos de la Geopolítica
2. Técnicas de análisis espacial
3. Geopolítica y calidad de vida

Unidad didáctica 6.

Cartografía

1. Significado político de los mapas a lo largo de la historia
2. Concepto de cartografía
3. Cartógrafos famosos

Módulo 9.

Protocolo diplomático internacional

Unidad didáctica 1.

Protocolo y diplomacia en el mundo

1. Glosario básico
2. Concepto de diplomacia y protocolo
3. Actos públicos/Actos privados
4. Tipos de protocolo
5. Usos sociales del protocolo
6. Protocolo internacional

Unidad didáctica 2.

Ámbitos destacados en el protocolo

1. Ámbito Universitario
2. Los espectáculos públicos
3. Ámbito Judicial
4. Ámbito Militar
5. Corporaciones Locales
6. Ámbito Empresarial
7. Ámbito Social

Unidad didáctica 3.

Introducción al protocolo diplomático internacional

1. Protocolo diplomático
2. Congreso de Viena
3. Importancia del protocolo diplomático internacional
4. Términos diplomáticos

Unidad didáctica 4.

Tratamientos, presentaciones, saludos, puntualidad y vestimenta

1. Las fórmulas de tratamiento
2. Saludos y despedidas
3. Las presentaciones
4. La puntualidad
5. Indumentaria

Unidad didáctica 5.

Representaciones diplomáticas las misiones diplomáticas y la institución consular

1. Protocolo en las representaciones diplomáticas
2. Las misiones diplomáticas
3. La institución consular

Unidad didáctica 6.

Presentación de cartas credenciales

1. Cartas credenciales
2. Recepción del nuevo embajador extranjero
3. Copias de estilo
4. Ceremonia de presentación de las cartas credenciales en el Palacio Real
5. Regreso a la residencia del Embajador y audiencia con Su Majestad la Reina
6. El papel de los medios de comunicación. Oficina de Información Diplomática

Unidad didáctica 7.

Visitas de estado

1. Preparación de las visitas
2. Seguridad y relación con los medios de comunicación
3. Tipos de visitas de Estado
4. Ejemplo de visita de Estado de un Jefe de Estado extranjero a España

Unidad didáctica 8.

Protocolo en las organizaciones internacionales

1. La Unión Europea y su protocolo
2. Las Naciones Unidas y su protocolo

Unidad didáctica 9.

Protocolos, reuniones y conferencias internacionales

1. Principales conferencias y cumbres internacionales
2. Protocolo en Europa Occidental
3. Protocolo en América del Norte: Estados Unidos
4. Protocolo en países árabes: Arabia Saudí
5. Protocolo en Asia: Japón

Unidad didáctica 10. Seguridad y protocolo

1. Seguridad
2. Solicitud de seguridad o protección
3. Agentes de seguridad
4. Seguridad privada

Módulo 10. 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.



Revista Digital

Secretaría

5

5 pilares del método

Campus Virtual

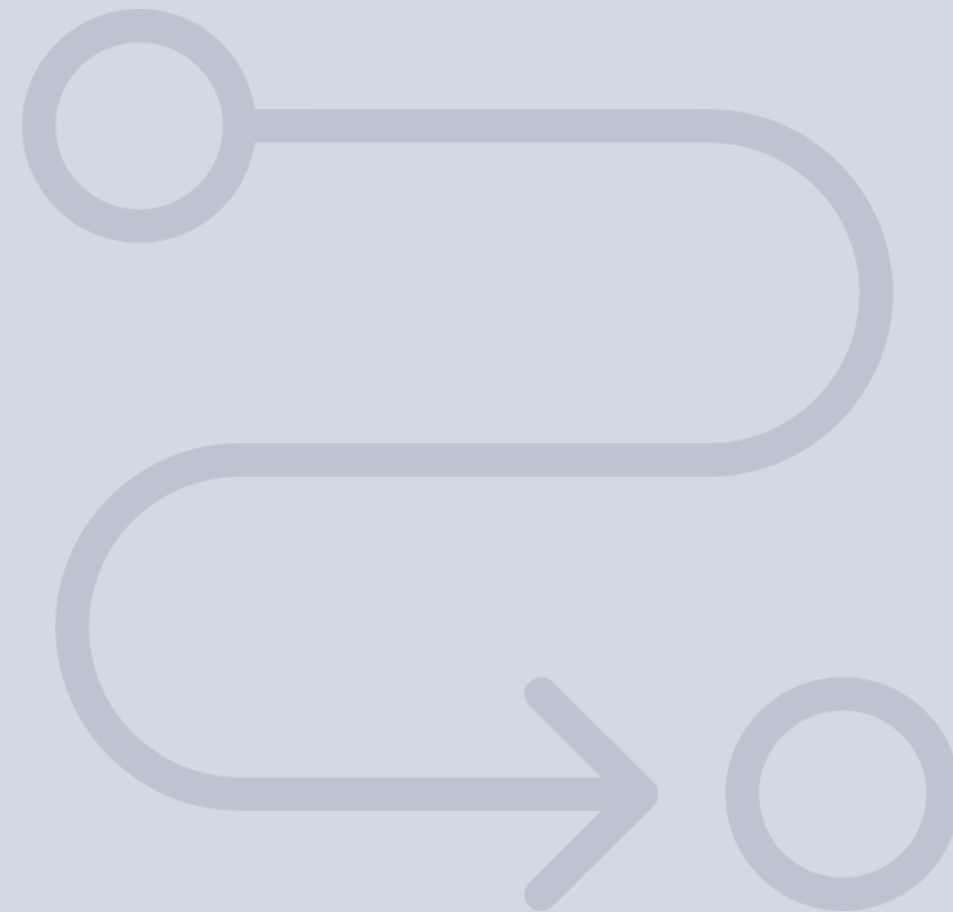
Webinars

Comunidad



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%

Beca desempleo

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%

Beca emprende

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

Beca alumnos

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 Inteligencia Económica y Relaciones
Económicas Internacionales

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 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.