



Curso online de Economía y Negocios con España y Latinoamérica

Especial para estudiantes chinos

3ª edición
17 de abril – 21 de mayo 2017

Curso diseñado y preparado especialmente para estudiantes chinos. Su objetivo es formarles en el desarrollo de negocios en España y en los países latinoamericanos. Igualmente, el curso tiene como objetivo ayudar al alumno a perfeccionar el manejo del lenguaje español en temas económicos y comerciales, así como desarrollar sus habilidades en aspectos prácticos para la vida laboral y profesional.



Objetivos

El curso ha sido diseñado especialmente para estudiantes chinos que, con un conocimiento medio-alto de la lengua castellana, quieran profundizar en el conocimiento del mundo de la economía y negocios en España y Latinoamérica.

El curso tiene tres objetivos fundamentales. El primero es enseñar las claves para conocer cómo funcionan los negocios en España y Latinoamérica, en un curso práctico, con extensa documentación de gran utilidad, y posibilidad de consultas con especialistas.

El segundo objetivo es ayudar al alumno a perfeccionar su manejo del lenguaje español, en especial en lo relacionado con temas económicos y comerciales y el mundo de los negocios.

El tercer objetivo es enseñar al alumno habilidades prácticas para trabajar en España y los países latinoamericanos, como preparar un CV, desarrollar una entrevista, preparar comunicaciones, etc.

Profesorado

El director del curso es Enrique Fanjul, profesional con una amplia experiencia de trabajo con China así como en el campo educativo.

El profesorado está formado por los profesionales de Iberglobal.

Iberglobal es la primera web privada sobre temas de internacionalización en castellano. Sus profesionales y consultores cuentan con una amplia experiencia en comercio exterior, formación online y en el mercado chino. Iberglobal tiene en su grupo la web **Iberchina**, (<http://iberchina.org/>) una de las webs de información sobre China más importantes en lengua castellana.

Iberglobal lleva más de 15 años presente en Internet y en la consultoría de comercio exterior y negocios internacionales. Cuenta con un equipo de profesionales con larga experiencia (en algunos casos, más de 30 años) en temas de comercio internacional. Los profesionales de Iberglobal han desarrollado una amplia actividad en China, Latinoamérica y España.

Director del curso: Enrique Fanjul

Antiguo Consejero Comercial de la embajada de España en Beijing, Fanjul tiene una amplia experiencia de varias décadas de trabajo con China, tanto en el sector público como en el privado. Fue director de Técnicas Reunidas Internacional y socio-director de ACE-Cooperación de Proyectos, empresas en las que gran parte de su actividad se desarrolló con China. Fue presidente del Comité Empresarial Hispano-Chino. Ha escrito varios libros y numerosos artículos sobre China. En la actualidad es miembro del claustro senior de Cátedra China y miembro del Consejo Científico del Real Instituto Elcano, en cuyo blog colabora de forma regular (<http://www.blog.rielcano.org/author/enrique-fanjul/>). Es Profesor Titular de Economía Aplicada en la universidad española.



Perfil de Enrique Fanjul en LinkedIn: <https://www.linkedin.com/pub/enrique-fanjul/0/894/6a8/es>



Portada del libro "Revolución en la revolución. China, del maoísmo a la era de la reforma", uno de los diversos libros que ha publicado Enrique Fanjul sobre China.

Programa

- 1. Tendencias de los negocios internacionales:** evolución reciente del proceso de internacionalización de la empresa, nuevas tendencias en inversiones extranjeras, evolución de la globalización en el mundo.
- 2. Economía y negocios en España economía china:** evolución de la economía española, el marco

para los negocios, la cultura de los negocios en España, empresas extranjeras en España.

3. Negociación intercultural e internacional: cómo negociar en España y Latinoamérica, la inteligencia cultural, factores culturales clave en la negociación entre China y España-Latinoamérica, recomendaciones especiales para ciudadanos chinos para negociar en culturas hispanas.

4. Negocios entre España y China: las relaciones empresariales China-España, empresas chinas en España, principales sectores de oportunidad para negocios entre China y España, implicaciones de la Nueva Ruta de la Seda para España.

5. Economía y negocios en Latinoamérica: evolución de las economías latinoamericanas, principales sectores económicos, el marco para los negocios en Latinoamérica, Latinoamérica y la inversión extranjera.

6. Inversiones extranjeras y chinas en Latinoamérica: papel de la inversión extranjera, imagen y proyección de China, presencia de empresas chinas en los países latinoamericanos, las polémicas sobre las inversiones de empresas chinas.

7. Análisis de caso práctico.

Actividades prácticas

Durante el desarrollo del curso los alumnos llevarán a cabo una serie de actividades prácticas, como:

- preparar un CV (Curriculum Vitae).
- escribir varios ensayos sobre temas del curso.
- preparar algunas simulaciones de comunicaciones empresariales (por ejemplo, redacción de un email solicitando una reunión de negocios).
- realización de una entrevista por videoconferencia con un profesor del curso.

Estas actividades serán revisadas y corregidas por los profesores, que asesorarán a los alumnos para la realización de un trabajo exitoso en el mundo de las relaciones empresariales.

Los comentarios de algunos alumnos de nuestros cursos

- Ana Zahara Sánchez Álvarez (Pekín)

“Estoy muy contenta con el curso. Es la primera vez que hacía un curso online y la experiencia, tanto a nivel de contenidos como en relación al funcionamiento de la plataforma, ha resultado muy satisfactoria. Quisiera aprovechar para dar las gracias a los organizadores y profesores del curso por su dedicación y su paciencia”.

- Jorge Barajas (Qingdao-Rep. Popular China)

“En términos generales estoy gratamente sorprendido por la calidad del curso y los materiales proporcionados. El profesor del curso siempre ha estado atento a nuestras necesidades, ha respondido con premura los mensajes y ha intentado dinamizar el curso de la mejor manera posible. Para mí han sido especialmente interesantes los casos prácticos expuestos, tanto de empresas españolas que han invertido en China, como el trabajo final”.

- Elena Chinchurreta (Madrid)

"Los temas que se han tratado son muy actuales y la documentación utilizada también. Me ha gustado que los profesores corrijan y complementen nuestros comentarios. El curso ha sido excelente, ha superado mis expectativas".

- Carmen Imbroda (Sevilla)

"Es impresionante la cantidad de cosas que he aprendido, además de recursos donde seguir aprendiendo y donde informarme. Veo super importante el uso de foros, y en este curso los compañeros han respondido super bien. Creo que el profesor es super eficaz y está super pendiente. Valoro enormemente la forma de corregir las tareas: no solo obtenemos la puntuación como en otros cursos, sino que el profesor hace objeciones sobre la tarea, al igual que señala los aspectos con lo que no se encuentra de acuerdo. Creo que se aprende muchísimo de los errores y de las aportaciones".

- Silvia Aguirre (Quito)

"Buena organización. Se abordaron temas muy interesantes. Documentación e información proporcionada muy útil y completa. En términos generales el curso es de mucha utilidad para las personas que planean hacer negocios con China, en lo personal me ha ayudado a tener un panorama más claro sobre este mercado y la importancia que debo dar a su cultura de negocios para poder desarrollar buenas estrategias de entrada y a largo plazo".

- Coral Lee Marco (Madrid)

"Este curso me ha sido muy útil, no sólo por los conocimientos adquiridos con el amplio material que ofrece, sino también por la gran disponibilidad de los profesores para resolver cualquier tipo de duda. El temario es bastante completo, aborda desde los conocimientos generales del país en todas sus vertientes (económica, política, social, cultural...) hasta las nociones básicas a tener en cuenta al negociar con China (protocolo, marketing...). Si estás pensando en hacer negocios con China, ¡este es el curso ideal!"

- Erik Manuel Priego Brito (Ciudad de México)

"El curso es positivo completamente, desde la parte histórica, política, social, económica, de negocios e inversiones. Siempre me han atendido de manera excelente, han respondido y aclarado cualquier duda. Todo está muy bien, me gustó mucho".

Diploma

El alumno que realice de forma satisfactoria el curso recibirá el correspondiente diploma expedido por el **Campus Iberglobal**.

Metodología: cómo funciona el curso

El Campus Iberglobal utiliza la plataforma de formación online **Moodle**. Se trata de la plataforma de formación online más utilizada a nivel internacional, basada en el método del constructivismo social, con un fuerte énfasis en la interactividad y en la orientación práctica del estudio.

Básicamente el curso se estructura en torno a las siguientes actividades:

1- Lecturas. Se han seleccionado una serie de lecturas, de autores diversos, sobre los diferentes temas tratados

2- Vídeos, sobre temas del curso. Cada unidad cuenta con 1-2 vídeos.

3- Consultas al profesor, que el alumno puede realizar por correo electrónico en cualquier momento.

4- Tareas, que el alumno deberá realizar y remitir al profesor, que las corrige y comenta al alumno.

5- Cuestionarios de auto-evaluación, que el alumno debe responder y son corregidos de forma automática por la plataforma.

6- Foros. El curso incluye foros de discusión online en los que los alumnos interactúan entre sí y con los profesores del curso.

7- Conferencias online. Se celebrarán varias conferencias online, en directo, durante el curso, a cargo de reconocidos especialistas en el mercado chino.

Un curso de calidad, que combina la atención del curso presencial con la metodología online

La gran mayoría de los cursos online que se encuentran en el mercado consisten básicamente en el visionado de unos vídeos y la respuesta a unos cuestionarios de autoevaluación. La interacción profesor-alumno es prácticamente nula. El curso se realiza de una forma esencialmente "pasiva".

Las ventajas clave de los cursos de Iberglobal son:

- **Atención personalizada.** El profesor corrige y comenta sus tareas de forma personalizada. El alumno puede dirigir consultas al profesor, con el que puede entrevistarse por videoconferencia.
- **El valor de la experiencia.** Los profesores son profesores de la Universidad de Madrid y consultores con una amplia experiencia en comercio exterior y negocios internacionales.

Duración y calendario

El curso tiene una duración equivalente a 40 horas presenciales. Cada unidad tiene un periodo de tiempo asignado, que será especificado al comienzo del curso. Los alumnos deben seguir el calendario establecido del curso.

Precio y matrícula

El precio de la matrícula en el curso es de **160 euros**.

Para matricularse en el curso, vaya al **Campus Iberglobal** (<http://iberglobal.net/campus/>) regístrese como usuario del Campus, y a continuación siga las instrucciones para matricularse en el curso.

La matrícula puede abonarse mediante **tarjeta de crédito** (a través del sistema totalmente seguro de Paypal) o, si lo desea, mediante transferencia o cheque. Si desea matricularse pagando con **transferencia bancaria**, envíe un correo a campus@iberglobal.com y organizaremos el pago y la matrícula de la manera más cómoda posible.

Precio especial para grupos

Para grupos de cinco o más personas se aplicará un precio especial de 120 euros por alumno. Contáctenos en campus@iberglobal.com

Dudas y consultas

Para cualquier duda o consulta escríbanos a campus@iberglobal.com. Le atenderemos de forma personalizada.