

# UCPUEBLA/

Oriental 38, Colonia La Paz T: 221 205 6979

## CNI Comercio y negocios internacionales

### Perfil de ingreso

Conocerás los sistemas, planes y procesos de negociación, comercialización y apertura en los mercados internacionales, desarrollando habilidades para detectar oportunidades de negocios y responder a necesidades de diseño, competencia, gestión y evaluación de proyectos de comercialización y negociación tanto global como regional.

### Perfil de egreso

El Licenciado en Comercio y Negocios Internacionales responde a la creación y desarrollo de negocios en mercados regionales y globales, a través de la planeación logística, el uso de los conocimientos en la situación financiera para la viabilidad de las inversiones, así como el manejo de las normas y los protocolos necesarios en el comercio y las relaciones internacionales.



# Comercio y negocios internacionales

## Plan de estudios

R.V.O.E. 992195

### Primer periodo

Temas elementales de administración  
Contabilidad general  
Geografía económica de México  
Técnicas de oralidad y escritura  
Matemáticas básicas  
Cultura mexicana y globalización  
Introducción al comercio internacional  
Fundamentos de la mercadotecnia

### Segundo periodo

Administración de costos y presupuestos  
Temas elementales del derecho  
Ética y valores  
Microeconomía  
Métodos y técnicas de inv.  
Matemáticas financieras  
Comercio internacional  
Inglés para negocios I

### Tercer periodo

Administración internacional  
Derecho mercantil  
TIC para negocios  
Mercadotecnia aplicada  
Estadística aplicada  
Inglés para negocios II  
Negocios internacionales

### Cuarto periodo

Derecho corporativo  
Macroeconomía  
Liderazgo y emprendedurismo  
Investigación de mercados  
Finanzas internacionales  
Inglés para negocios III  
Franquicias

### Quinto periodo

Legislación aduanera  
Economía internacional  
Formulación y evaluación de proyectos  
Mercadotecnia internacional  
Inglés para negocios IV  
Diseño de envase, empaque y embalaje internacional  
Negocios sustentables y mercados alternativos

### Sexto periodo

Plan de negocios  
Derecho internacional  
Estudios de Norteamérica, Latinoamérica y el Caribe  
Estrategias mercadológicas  
Chino para negocios I  
Licitaciones internacionales  
Técnicas de negociación internacional

### Séptimo periodo

Estudios de Europa, Asia y el Pacífico  
Gestión y manejo de recursos  
Chino para negocios II  
Legislación del comercio exterior  
Formas de pago y contratos internacionales  
Cotizaciones internacionales  
Tratados y acuerdos comerciales

### Octavo periodo

Estudios de África y Medio Oriente  
Estrategia comercial digital  
Toma de decisiones  
Seminario de investigación I  
Chino para negocios III  
Logística internacional  
Desarrollo y tutoría del proyecto emprendedor

### Noveno periodo

Inteligencia comercial  
Seminario de investigación II  
Transporte y ruteo internacional  
Alta dirección empresarial  
Técnicas internacionales de compra-venta