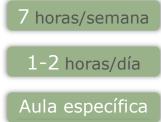
#### **Marketing Internacional**

# 

147 9 7
horas meses ECTS



## ⊘ Unidades de competencia

#### 🟠 Aprenderás a:

- Determinar la oportunidad de entrada de un producto en un mercado exterior, evaluando las características comerciales de los productos, líneas y gamas de productos.
- O Diseñar políticas de precios y tarifas comerciales en un mercado exterior, analizando las variables que componen e influyen en el precio de un producto.
- Seleccionar la forma más adecuada de entrada en un mercado exterior, analizando los factores que definen la estructura de los canales de distribución en mercados internacionales.
- Determinar las acciones de comunicación comercial más adecuadas para la entrada en un mercado exterior, evaluando las posibles alternativas de comunicación y promoción internacional.
- Elaborar un plan de marketing internacional, seleccionando la información de base o briefing de productos y relacionando entre sí las variables de marketing mix.

#### Esquema de contenidos:

- Determinación de la oportunidad de entrada de un producto en un mercado exterior.
- Diseño de políticas de precios y tarifas comerciales en un mercado exterior.

### **o** Metodología:

- Exposición oral de los contenidos.
- Realización de actividades individuales y/o en grupo.
- Puesta en común de los problemas o dificultades encontrados.
- Desarrollo de proyectos

3. Selección de la forma más individuales. adecuada de entrada en un

- 4. Determinación de las acciones de comunicación comercial más adecuadas en la entrada a un mercado exterior.
- Elaboración de un plan de marketing internacional.

mercado exterior.

## Q Evaluación y calificación:

- Se hacen una o varias pruebas específicas cada trimestre.
- Se valora la participación en clase.
- O Se valoran las actividades de aprendizaje realizadas en el aula.
- Se valora el Plan de Marketing

La calificación global es una ponderación de la puntuación obtenida en los apartados anteriores.