



Negociación Internacional

El programa de Tecnólogo en Negociación Internacional se creó para brindar a los sectores de gobierno, educativo, productivo y comercial, la posibilidad de incorporar personal con altas calidades laborales y profesionales que contribuyan al desarrollo económico, social y tecnológico de su entorno y del país y así mismo ofrecer a los aprendices formación en las tecnologías de Ventas y Comercialización.

El país cuenta con potencial productivo exportador en los sectores económicos, agrícola, industrial, comercial y de servicios y su fortalecimiento y crecimiento socio-económico tanto a nivel regional como nacional, dependen en gran medida de un recurso humano cualificado y calificado, capaz de responder integralmente a la dinámica del sector.

Competencias a desarrollar

- Dirigir el talento humano según necesidades de la organización.
- Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico.
- Diligenciar los documentos según normas y procedimientos establecidos a nivel interno y externo.
- Operar los procesos de importación y exportación según normas y políticas internas y externas.
- Coordinar el transporte según medios y modos.
- Controlar los procesos de importación y exportación según normatividad vigente y acuerdos entre las partes.
- Efectuar las transacciones comerciales de acuerdo a las requisiciones comerciales según acuerdos entre las partes.
- Analizar los resultados contables y financieros según los criterios de evaluación establecidos por la organización
- Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva
- Producir textos en inglés en forma escrita y oral.
- Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios
- Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidad de los clientes.
- Determinar oportunidades de mercado de acuerdo con las tendencias del entorno y los objetivos de la empresa.
- Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.
- Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa.



- Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejos de información.
- Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

Perfil de Ingreso

Se requiere que el aprendiz tenga acceso a Internet y tecnología como computador, Tablet, etc. Además dominio de los elementos básicos relacionados con el manejo de herramientas informáticas y de comunicación: correo electrónico, software para ofimática, navegadores, y cumple con los siguientes requisitos:

- Académicos: Grado once.
- Superar prueba de aptitud y conocimiento y presentar documento de identidad.

Perfil de Egreso

El Tecnólogo en Negociación Internacional, tendrá las competencias para desempeñarse como:

- Asistente de comercio exterior.
- Asistente de exportaciones.
- Asistente de importaciones.