

FECHA	MÓDULO	OBJETIVO	SESIÓN	DURACIÓN	HORARIO
Del 24 de junio al 22 de julio	APLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO INICIAL	Identificar el potencial exportador y el nivel de preparación internacional de la empresa.	N/A	N/A	Modalidad: Virtual
24 de julio	SESIÓN I. TRATADOS INTERNACIONALES CLAVE DE MÉXICO	Proporcionar conocimientos esenciales sobre los principales tratados internacionales firmados por México, su proceso de ratificación y su impacto en el marco jurídico nacional, destacando su importancia en áreas como comercio exterior, derechos humanos y sostenibilidad ambiental.	1 de 1	4 HORAS	10:00 a 14:00 HRS
31 de julio	SESIÓN II. ¿CÓMO DEFINIR MI ESTRATEGIA DE PRECIO PARA LOS MERCADOS INTERNACIONALES?	Impulsar la internacionalización de las empresas mediante el establecimiento de contactos estratégicos y la participación en oportunidades concretas de negocio, como ferias, ruedas de negocio, misiones comerciales y alianzas institucionales a nivel global.	1 de 2	4 HORAS	10:00 a 14:00 HRS
07 de agosto			2 de 2	4 HORAS	10:00 a 14:00 HRS
21 de agosto	SESIÓN III. OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL EXTERIOR	Analizar las características, dinámicas y sectores clave de los principales mercados internacionales (Asia, Medio Oriente, Estados Unidos, Canadá, Centroamérica y el Caribe) para identificar oportunidades reales de exportación, inversión y cooperación comercial para las empresas mexicanas.	1 de 2	4 HORAS	10:00 a 14:00 HRS
28 de agosto			2 de 2	4 HORAS	10:00 a 14:00 HRS
04 de septiembre	SESIÓN IV. VISITA A EMPRESA EXPORTADORA	Conocer de primera mano los procesos, desafíos y oportunidades que enfrenta una empresa poblana con actividad exportadora, con el fin de identificar aprendizajes prácticos, estrategias efectivas y contactos clave que permitan fortalecer las capacidades exportadoras de las empresas participantes en la visita.	1 de 1	5 HORAS	10:00 a 15:00 HRS