

CURSO FORMAÇÃO **INTERNATIONAL BUSINESS MANAGEMENT**

PROGRAMA DO CURSO



0800-718-3810 / 4062-0660 - Ramal: 0405
www.abracomex.org



[/abracomexadm](https://www.facebook.com/abracomexadm)



[/abracomex](https://www.youtube.com/abracomex)

FORMAÇÃO INTERNATIONAL BUSINESS MANAGEMENT

Carga horária: 360h – Modalidade: Online

A formação multidisciplinar é pensada para proporcionar aos participantes **a visão gestora e empreendedora** em negócios internacionais, com ênfase na exportação e importação.

O curso utiliza uma combinação de estudos de casos, problemas e debates, sobre uma variedade de empresas e países em um ambiente globalizado de negócios.

Módulo 1: Análise do Ambiente Internacional de Negócios - 25h.

- Análise ao ambiente de negócios mundial estudando as principais tendências econômicas dos mercados internacionais de forma a coletar informações para planejamento de negócios internacionais.

Módulo 2: Regras e Conceitos Gerais do Comércio Internacional - 30h.

- Apresentação dos conceitos de zonas aduaneiras; regimes e procedimentos aduaneiros com foco no licenciamento de importações, modalidades de importação e de exportação; estrutura tributária na importação; principais acordos comerciais; NCM; regras de origem e INCOTERMS.

Módulo 3: Gestão das Estratégias de Internacionalização Empresarial - 20h.

- Estuda práticas de gestão em negócios internacionalizados. Discute os principais temas relativos ao processo de decisão relacionados a estratégias, gestão de operações e inovação, gestão de pessoas, do conhecimento e das competências e aspectos culturais, com destaque ao caso brasileiro.

Módulo 4: Gestão de Preços e Custos na Exportação e Importação - 25h.

- Calcula os custos das importações brasileiras; identifica os fatores determinantes do preço de produtos exportados. Calcula o preço de exportação baseado no preço de venda no mercado interno; o preço de venda pelo método dos custos marginais e pelo método dos custos reais.

Módulo 5: Gestão do Marketing Global - 30h.

- A maneira intensiva os aspectos relativos ao marketing internacional em um ambiente globalizado, as características dos negócios internacionais e o desenvolvimento das aptidões empresariais globais. Aborda também as particularidades dos mercados regionais e os fatores socioculturais dos consumidores que influenciam a especificação de produtos e serviços.

Módulo 6: Supply Chain Management - 25h.

- Como transportar mercadorias para o Brasil e para o exterior; a situação atual dos portos brasileiros; os tipos de navios e aviões utilizados em operações de comércio exterior; a documentação nas operações de transporte internacional de mercadorias.

Módulo 7: Participação em Feiras Internacionais - 20h.

- Como optar por feiras internacionais.
- Principais aspectos na organização de visitas a feiras.
- Aspectos a levar em conta na preparação na participação como expositor.
- O pré-evento e o pós-evento.

Módulo 8: Gestão das Finanças Internacionais - 30h.

- Estuda as fontes e modalidades de financiamento. Analisa as Modalidades de pagamento: cobrança documentária; carta de crédito documentário; venda a crédito e o seguro de crédito à exportação.

Módulo 9: Estratégias em Global Sourcing - 20h.

- Estudar as estratégias de compras internacionais, modelos de negociação em compras e metodologias de localização de fornecedores internacionais.

Módulo 10: Negociações em Vendas Internacionais - 25h.

- Estuda metodologias de localização de clientes; estilos de negociação; etapas de uma negociação; diferenças culturais e as características das negociações internacionais.

Módulo 11: Gestão de Riscos em Operações Internacionais - 20h.

- Identifica os aspectos mais salientes de um contrato de compra e venda internacional; analisa as formas de evitar riscos em processos de negociação e em operações de transporte. Estuda modalidades de proteção contra oscilações cambiais.

Módulo 12: Estratégias de E-Commerce na Importação e Exportação - 20h.

- Descreve as etapas de constituição de um negócio internacional na modalidade e-commerce. Identifica fontes de aquisição e plataformas e-marketplace. Descreve o dropshipping aplicado em práticas de e-commerce.

Módulo 13: Doing Business with (Asia, US And Other Biggest Markets) - 30h.

- Introdução às operações internacionais, operações internacionais versus operações domésticas, operações domésticas e internacionais, contratos internacionais, análise dos riscos nas operações de comércio exterior, riscos comerciais, risco político ou país, riscos legais, riscos culturais, riscos cambiais ou financeiros, aspectos críticos de contratos em comércio exterior, contratos non disclosure agreement, memorando de entendimento e cartas de intenção.

Módulo nos EUA*

- Uma semana de estudos com a *Massachusetts Institute of Business – Boston (MA)*
- O módulo opcional nos EUA tem uma taxa adicional, que cobre as despesas do curso e material didático, não inclui por exemplo estadia, passagens, alimentação, vistos, deslocamentos, entre outras despesas pessoais. O curso no exterior está disponível para os alunos aprovados no curso de International Business Management com coeficiente de rendimento acima de 70% e que estejam aprovados em teste de idioma inglês aplicado pela MIB, com coeficiente de rendimento acima de 70%.

1. Portal Educacional: É a área acadêmica e o local de estudo, onde os alunos acessam seu cadastro administrativo, financeiro, bem como os materiais didáticos do curso e interagem com os demais alunos, tutores e realizam atividades.

2. O endereço do Portal Educacional é: www.ensinocomex.com.br

3. Os conteúdos do curso podem ser acessados em qualquer dia à qualquer horário, até o prazo final do curso, de acordo com o calendário da turma, disponível no Portal Educacional.

4. Veja como é fácil estudar na Abracomex acesse: [Apresentação do Portal de Ensino](#) - <http://bit.ly/portal-ensino>

5. Duração do Curso: 6 meses.

MATRICULE-SE



[inscricao@
abracomex.org](mailto:inscricao@abracomex.org)



0800-718-3810



abracomex.org