

# CURSO FORMAÇÃO **INTERNATIONAL TRADE MANAGEMENT**

PROGRAMA DO CURSO



0800-718-3810 / 4062-0660 - Ramal: 0405

[www.abracomex.org](http://www.abracomex.org)



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



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

## FORMAÇÃO INTERNATIONAL TRADE MANAGEMENT

Carga horária: 360h – Modalidade: Online

Um curso prático recheado de casos reais, com professores especialistas, mestres e doutores, que aliam a sólida formação acadêmica uma extensa vivência internacional.

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

De forma fácil e interativa, durante os quinze módulos do curso, os alunos conquistam a **habilitação para trabalhar** com as promoções, negociações, vendas e compras internacionais.

### **Módulo1: Perfil do Trader e o Ambiente Internacional de Negócios - 30h.**

- Importância da profissão de trader internacional, conhecimentos essenciais à profissão, traços de perfil dos traders. Apresentação do case e estabelecimento das regras de acompanhamento dos cases finais.

### **Módulo 2: Inteligência Comercial - 20h.**

- O Ganho da Importância da Inteligência Comercial.
- A internacionalização.
- Uso da inteligência Comercial.
- Passos Básicos para uma Área de Inteligência Comercial.
- Bases de dados: Alice Web, Alice Web MERCOSUL, Invest & Export Brasil, Trade Map e Agentes da Promoção Comercial.
- Acordos Comerciais (SGP e SGPC).
- Inteligência Comercial e a Importância da Cultura.
- Projeto de Sistema da Inteligência Competitiva.

### **Módulo 3: Definição de Prioridades em Mercados Internacionais - 20h.**

- Regras para escolha de mercados internacionais. Modelos de decisão em negócios internacionais. Hierarquização de mercados internacionais.

#### **Módulo 4: Regras e Conceitos Gerais do Comércio Internacional - 30h.**

- Comércio Exterior - Conceitos.
- Estrutura do Comércio Exterior.
- Legislação.
- Jurisdição Aduaneira – Zona primária e Zona Secundária.
- Regimes aduaneiros.
- Estrutura tributária – Principais tributos na exportação e na importação.
- INCOTERMS.
- Classificação Fiscal e NCM.
- Acordos comerciais, Normas de Origem e Certificados de Origem.

#### **Módulo 5: Gestão de Preços e Custos na Exportação e Importação - 30h.**

- Fato gerador, determinação das alíquotas e aplicação de tributos na importação. Modalidades de importação e responsabilidades tributárias. Responsabilidade na aplicação de tributos na exportação.
- Fatores determinantes do preço de produtos exportados
- Cálculo do preço de exportação baseado no preço de venda no mercado interno.
- Cálculo do preço de venda pelo método dos custos marginais e pelo método dos custos reais.

#### **Módulo 6: Supply Chain Management - 20h.**

- Gestão da Cadeia Supply Chain.
- Modais de transportes - Como transportar mercadorias para o Brasil e para o exterior.
- Tipos de navios e aviões utilizados em operações de comércio exterior.
- Documentação nas operações de transporte internacional de mercadorias.
- Situação dos Portos.
- Armazenagem e Movimentação.

#### **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: Como Preparar uma Viagem de Negócios - 20h.**

- Estudo de mercados alvo.

- Órgãos a contatar.
- Agendamento de visitas e reuniões.
- Reflexão sobre a cultura dos pais a visitar.
- Conselhos práticos da preparação.
- Roteiro de preparação de uma visita de negócios.
- Rodadas de negócios (preparação e participação).

### **Módulo 9: Gestão das Finanças Internacionais - 20h.**

- Fluxos financeiros internacionais.
- Mercados financeiros internacionais.
- Aspectos específicos da gestão financeira internacional.
- Mercado de cambio.
- Noções sobre modalidades de gestão do risco cambial.
- Operações cambiais.
- Meios de pagamento.
- Financiamentos em operações de comércio internacional.

### **Módulo 10: Negociações em Vendas Internacionais - 30h.**

- Localização de clientes no exterior. Estilos de negociação.
- Etapas de uma negociação.
- Diferenças culturais.
- Características das negociações internacionais.

### **Módulo 11: Estratégias de Negociação Intercultural - 20h.**

- Relação entre negociação e cultura, planejamento de negociações interculturais. Etapas do processo negociações multiculturais, aspectos críticos das negociações multiculturais, características específicas dos contratos de compra e venda internacional.

### **Módulo 12: Negociando como Broker (manufaturados e commodities) - 20h.**

- Traços de perfil de um broker de mercadorias, atividades do broker, conhecimentos avançados em modalidades de pagamento e em logística, aplicados à atividade específica e contratos de commodities.

### **Módulo 13: Gestão de Riscos em Negociações Internacionais - 20h.**

- Aspectos mais salientes de um contrato de compra e venda internacional. Como evitar riscos em processos de negociação e em operações de transporte. Proteção contra oscilações cambiais.

### **Módulo 13: Gestão de Riscos em Negociações Internacionais - 20h.**

- Aspectos mais salientes de um contrato de compra e venda internacional.
- Como evitar riscos em processos de negociação e em operações de transporte. Proteção contra oscilações cambiais.

### **Módulo 14: Doing Business with the US Market - 20h.**

- Conferência/seminário, com diplomatas, empresários ou executivos sobre determinado país alvo.

### **Módulo 15: Elaboração do Plano de Negócios - 40h.**

- Realização de um projeto de internacionalização pelo trader envolvendo (justificativa de opção de mercado)
- Discriminação de procedimentos pré-negociação, aspectos administrativos, logísticos e financeiros da negociação, enumeração de riscos da negociação, análise de viabilidade da operação.

### **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 Trader 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](http://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](http://abracomex.org)