



MBA GESTÃO DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

FOCO EM INTERNATIONAL BUSINESS

PROGRAMA DO CURSO



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

www.abracomex.org | www.bsmib.org



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



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

Metodologia de Ensino Focada no Mercado de Trabalho

Os cursos de MBA oferecidos pela ABRACOMEX são compostos por TRÊS FASES, totalizando aproximadamente 12 meses. Quando completadas habilitam o aluno com a DUPLA CERTIFICAÇÃO (BRASIL/EUA).

1ª Fase: Módulos realizados na Massachusetts Institute of Business (MIB), à distância, no idioma português, onde o aluno estuda temas voltados para formação do GESTOR de negócios no ambiente internacional. Essa fase possui duração de 4 meses.

2ª Fase: O aluno escolhe uma área de foco, na qual deseja atuar profissionalmente. Os estudos são voltados para a experiência PRÁTICA, através do desenvolvimento de casos reais. Essa fase possui duração de 6 meses.

3ª Fase: São os módulos relacionados ao trabalho de conclusão de curso, produção da monografia e um módulo que prepara o aluno para exercer a atividade de professor, no Ensino Superior. Essa fase possui duração de 2 meses.



PROGRAMA DETALHADO

Carga horária: 480h – Modalidade: Online

FASE 1 - MÓDULOS INTRODUTÓRIOS: GLOBAL BUSINESS MANAGEMENT

Carga horária: 100h – Modalidade: Online

Esta fase tem por objetivo preparar o aluno para exercer suas competências empreendedoras nas diferentes áreas de negócios, segundo tendências e influências do mercado internacional, seja atuando na **gestão dos negócios internacionais, operações de logística, comércio exterior ou marketing.**

Módulo 1: Análise do Ambiente Internacional de Negócios - 15h.

- Análise ao ambiente de negócios mundial.
- Estudo das principais tendências econômicas nos mercados internacionais.
- Planejamento de negócios internacionais.

Módulo 2: Gestão das Estratégias de Internacionalização Empresarial - 18h.

- Estuda práticas de gestão em negócios internacionalizados.
- Discutem 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 3: Ambiente Cultural dos Mercados Globais - 15h.

- Aspectos Culturais e de Gestão.
- Aspectos Políticos.
- Aspectos Legais.

Módulo 4: Gestão dos Negócios com Mercado Americano - 10h.

- Análise Geral sobre o País e Mercado.
- Aspectos Relevantes para Negociação.
- Como Localizar Produtos e Selecionar Fornecedores.
- Oportunidade de Exportação.
- Medidas para Garantia de Eficiência e Segurança.
- Considerações Importantes sobre a Logística.

Módulo 5: Gestão de Negócios Internacionais - 22h.

- Localização de clientes.
- Estilos de negociação.
- Etapas de uma negociação.
- Diferenças culturais.
- Características das negociações internacionais.

Módulo 6: Consultoria Empresarial - 20h.

- O papel do consultor empresarial.
- Áreas de consultoria empresarial.
- Cuidados com a Contratação.
- Como Elaborar Proposta para Projetos de Consultoria.
- Relacionamento com clientes e Marketing Pessoal.
- Como fazer o Diagnóstico Técnico das necessidades da empresa.
- Técnicas de Gestão de projetos.

FASE 2 - ÁREA DE FOCO: 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 - 30h.

- 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: Elaboração do Artigo - 40h.

- Demonstrar modelos organizacionais que apresentaram a internacionalização de suas atividades como elemento da estratégia de expansão da organização estudada.

Módulo 3: Estudo dos Conceitos de Comércio Exterior - 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 4: 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 5: Gestão de Preços e Custos na Exportação e Importação - 30h.

- 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 6: 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 7: Supply Chain Management - 30h.

- 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 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 - 30h.

- 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.

Modulo 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 (MIB) em 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 esta disponível para os alunos aprovados no curso de MBA 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%.

FASE 3 - METODOLOGIA DO ENSINO SUPERIOR E TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Carga horária: 20h - Modalidade: Online

Esta fase tem por objetivo o estudo de um módulo relacionado à metodologia do ensino superior, que prepara o aluno para exercer a atividade de professor no ensino superior, bem como as orientações para a construção do Trabalho de Conclusão de Curso com base na linha de pesquisa da área escolhida.

Módulo 1: Metodologia do Ensino Superior - 10h

- Didática para a prática docente.
- História da educação no Brasil.
- Metodologias de ensino.
- Metodologia da pesquisa científica.
- Sociologia da educação.
- Teorias contemporâneas da aprendizagem.
- Educação a distância e novas tecnologias.
- Legislação da educação.
- Necessidades educacionais especiais.
- Metodologias ativas.
- Monografia – metodologia de ensino na educação superior.
- Práticas avaliativas.
- Tecnologias, multimídias e aprendizagem.

Módulo 2: Metodologia Científica (Monografia) - 10h

- Metodologia Científica.
- Definição do tema da pesquisa.
- Definição da base conceitual.
- Discussão de casos práticos.
- Palestras sobre temas emergentes.
- Desenvolvimento do projeto.
- Orientação com professores.

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 á qualquer horário, até o prazo final do curso, de acordo com o calendário da turma, disponível no Portal Educacional.

4. Para fins de aprovação todas as etapas de construção da monografia devem ser enviadas ao professor orientador para análise através do e-mail orientacaotcc@abracomex.org

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

6. Duração do Curso: 12 meses.

MATRICULE-SE



inscricao@abracomex.org



0800-718-3810



abracomex.org