

MBA GESTÃO DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

FOCO EM INTERNATIONAL TRADER

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 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: Elaboração do Artigo - 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 3: Inteligência Comercial - 20h.

- Apresentação e utilização das bases de dados: Alice Web, Alice Web MERCOSUL, Radar Comercial, Trade Map. Apresentação e utilização das nomenclaturas aduaneiras de outros países, SGP e SGPC.

Módulo 4: Definição de Prioridades em Mercados Internacionais - 20h.

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

Módulo 5: 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 INCOTERM.

Módulo 6: 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 7: International 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 8: 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 9: 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 10: 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 11: Princípios de Negociação Internacional - 30h.

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

Módulo 12: 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 13: 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 14: 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.

Modulo 15: Doing Business with the US Market - 20h.

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

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