

# MBA GESTÃO DE MARKETING

FOCO INTERNATIONAL MARKETING

## PROGRAMA DO CURSO



0800-718-3810 / 4062-0660 - Ramal: 0405  
[www.abracomex.org](http://www.abracomex.org) | [www.bsmib.org](http://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 MARKETING MANAGEMENT

Carga horária: 360h – Modalidade: Online

O curso aborda conceitos centrais para a atividade de Marketing Internacional como aspectos culturais, sociais, políticos, legais e econômicos inseridos na dinâmica dos mercados globais e indispensáveis às estratégias de internacionalização. Além disso, apresenta as etapas necessárias ao desenvolvimento do planejamento de marketing, no contexto global. O foco do curso recai sobre o planejamento de marketing e seu objetivo final é o de dotar seus participantes com as ferramentas necessárias para a produção de um plano de marketing internacional.

**Público Alvo** - O curso se destina àqueles que participam ou que pretendem participar do processo decisório de marketing em organizações provedoras de bens e serviços, primordialmente no contexto internacional. O curso também é apropriado para aqueles que simplesmente desejam conhecer um pouco mais a respeito da atividade de marketing em mercados globais.

**Objetivos** - Apresentar panorama dos negócios globais e da atividade de marketing. Discutir aspectos culturais, sociais, políticos, legais e econômicos e sua importância para a atividade de marketing internacional. Rever as principais decisões e ferramentas de marketing aplicadas a mercados globais. Produzir um plano de marketing internacional.

### **Módulo 1: Fundamentos de Marketing - 45h.**

- Histórico do Marketing, Conceito de Marketing, Composto Mercadológico, Conceitos Fundamentais do Marketing, necessidades, desejos, demanda, mercado, segmentação, produto, valor, satisfação, qualidade, posicionamento e comportamento do consumidor.

### **Módulo 2: Panorama do Marketing Internacional - 55h.**

- Escopo e desafios do marketing internacional.
- O ambiente de negócios internacionais.

### **Módulo 3: Ambiente Cultural dos Mercados Globais - 50h.**

- Aspectos culturais e de gestão.
- Aspectos políticos.
- Aspectos legais.

#### **Módulo 4: Ambiente Econômico dos Mercados Globais - 45h.**

- Américas.
- Europa, África e Oriente Médio.
- Ásia e Pacífico.

#### **Módulo 5: Planejamento de Marketing para Mercados Globais – Definição de Estratégias - 60h.**

- Análise de oportunidades e pesquisa de marketing.
- Estratégias de internacionalização e planejamento de Marketing.

#### **Módulo 6: Planejamento de Marketing para Mercados Globais – Mix de Marketing - 45h**

- Decisões para produtos e serviços B2C.
- Decisões para produtos e serviços B2B.
- Decisões para preço.
- Decisões para canais de distribuição.
- Decisões para comunicação e vendas

#### **Módulo 7: Elaboração do Plano de Marketing Internacional - 60h.**

- Negociação com importantes parceiros internacionais.
- Pesquisa de desenvolvimento do plano de MKT.

#### **Módulo Internacional**

- 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 esta disponível para os alunos aprovados no curso de International Marketing 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%.

## 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 - 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. Plataforma Educacional:** Área acadêmica e o local de estudo. Onde os alunos acessam seu cadastro administrativo, financeiro, bem como os materiais didáticos do curso, interage com os demais alunos, tutores e realizam atividades.

**2. O endereço do Plataforma Educacional é:** [www.ensinocomex.com.br](http://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 do TCC devem ser enviadas ao professor orientador para análise através do e-mail [orientacaotcc@abracomex.org](mailto: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](mailto:inscricao@abracomex.org)



0800-718-3810



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