



Curso Formação International Business Management

Programa do Curso

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



/abracomexadm

/abracomex

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

- Conceituação da Cadeia de Suprimentos (Supply Chain).
- Gestão da Cadeia de Suprimentos.
- Sugestões para Melhorar o Processo da Cadeia de Suprimentos.
- Dicas para uma Logística Bem Aplicada.
- Modalidades de Transporte.
- Modais de Transporte – Como Transportar Mercadorias para o Brasil e para o Exterior.
- Características dos Modais de Transporte:
 - Transporte Rodoviário.
 - Transporte Dutoviário.
 - Transporte Ferroviário.
 - Transporte Aéreo.
 - Transporte Aquaviário (Marítimo, Fluvial, Lacustre).
- Armazenagem e Movimentação:
 - Gerenciamento de Estoques.
 - Equipamentos de Armazenagem.
 - Equipamentos de Movimentação.
 - Opções de Armazenagem.

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

- O Global Sourcing - definições e características; estratégias de global sourcing e de compras internacionais; busca de fornecedores e análise de mercado, o papel dos intermediários e facilitadores.

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

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

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.
- Análise dos Riscos nas Operações de Comércio Exterior.
- Contratos Internacionais.
- Aspectos Críticos de Contratos em Comércio Exterior, Contratos non Disclosure Agreement, Memorando de Entendimento e Cartas de Intenção.
- O Continente Asiático – China e Coreia do Sul.
- Estados Unidos.

Módulo 14: Elaboração do Plano de Negócios - 40h

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

Aulas Bônus: Cases de Sucesso - Negócios Internacionais na Prática

Será ofertado gratuitamente aos alunos aprovados um módulo adicional, focado em experiências práticas, como os desafios das diferenças culturais no processo de internacionalização e também os relativos a dois mercados de muita relevância global: Estados Unidos e China. O ponto central é destacar problemas específicos e apresentar soluções objetivas, através de casos reais de sucesso de empresas conceituadas que compartilharão de suas experiências profissionais.

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 esta 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%.

- ↳ **Plataforma Educacional:** É a sua 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.
- ↳ O endereço da Plataforma Educacional é: www.ensinocomex.com.br
- ↳ 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 na Plataforma Educacional.
- ↳ **Duração do Curso:** 6 meses.

MATRICULE-SE

