



MBA Gestão de Negócios Internacionais com foco em International Business Management

Programa do Curso

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



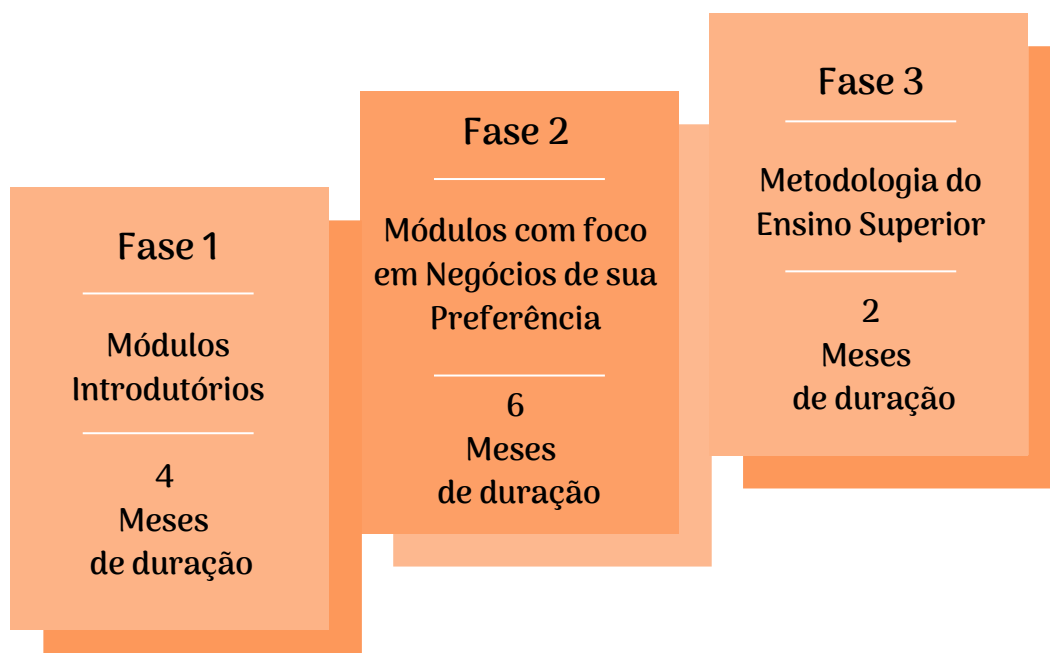
/abracomexadm

/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 desenvolvimento científico e acadêmico que prepara o aluno para exercer a atividade de docente no ensino superior. Essa fase possui duração de 2 meses.



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

- Noções de Gestão de Negócios Internacionais:
 - Contexto.
 - Globalização.
 - Competitividade e produtividade.
 - Fatores condicionantes da competitividade empresarial.
- Prospecção de clientes no Exterior:
 - Retenção de clientes.
 - Satisfação do cliente.
- Negociação Internacional:
 - Característica de negociação.
 - Estilo de negociação.
 - Etapas de uma negociação.
 - Diferenças culturais.

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 - Formação 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 - 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%.

São os módulos relacionados ao desenvolvimento científico e acadêmico que prepara o aluno para exercer a atividade de docente no ensino superior.

Módulo 1: Metodologia Aplicada ao Ensino Superior - 10h

- Ensino Superior no Brasil:
 - Contexto Histórico do ensino superior.
 - Panorama atual do ensino superior no Brasil.
 - Legislação de ensino superior.
- Processo de Ensino e Didática para ensino superior:
 - Conceitos básicos.
 - Função de ensinar.
 - O papel da didática.
 - Métodos de ensino.
 - Estratégia de ensino.
 - Ensino a distância.
 - Competências e habilidades a serem desenvolvidas em ensino superior.
- Organização do trabalho docente:
 - Planejamento de ensino.
 - Elementos essenciais:
 - o Objetivo.
 - o Conteúdo.
 - o Metodologia.
 - o Recurso de ensino.
 - o Avaliação.
 - Abordagem EAD x presencial.
 - Modelo de elaboração de Aula EAD.

Módulo 2: Estratégias para Aulas Online - 10h

- Dicas e orientações para elaboração de aulas online. Será abordado quanto as oportunidades e vantagens de apostar no mundo online e como transformar seu conhecimento em um negócio lucrativo, utilizando ferramentas e estratégias.

**Considerando o disposto na RESOLUÇÃO Nº 1, DE 6 DE ABRIL DE 2018 do MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO - Art. 7, não se faz necessário aos cursos de Pós-graduação Lato Sensu um TCC como requisito obrigatório para a certificação de especialização. Desta forma, durante todo o curso a experiência de aprendizagem será baseada em estudos de casos práticos facilitando o entendimento da aplicabilidade dos assuntos do curso na rotina profissional.*

- **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.

MATRICULE-SE

