



# Curso Formação International Trade Management

## Programa do Curso

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



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



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

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.

## Módulo 1: 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: Inteligência Comercial - 20h

- O Ganho da Importância da Inteligência Comercial.
- A Internacionalização.
- Uso da Inteligência Comercial.
- Passos Básicos para uma Área de Inteligência Comercial.
- Bases de dados: Comex Stat, Invest & Export Brasil, Trade Map e Agentes da Promoção Comercial
- Acordos Comerciais (SGP e SGPC).
- Inteligência Comercial e a Importância da Cultura.
- Projeto de Sistema da Inteligência Competitiva.

## Módulo 3: Definição de Prioridades em Mercados Internacionais - 20h

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

## Módulo 4: Regras e Conceitos Gerais do Comércio Internacional - 30h

- Comércio Exterior - Conceitos.
- Estrutura do Comércio Exterior.
- Legislação.
- Jurisdição Aduaneira – Zona primária e Zona Secundária.
- Regimes Aduaneiros.
- Estrutura Tributária – Principais tributos na exportação e na importação.
- INCOTERMS.
- Classificação Fiscal e NCM.
- Acordos Comerciais, Normas de Origem e Certificados de Origem.

## Módulo 5: 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 6: Supply Chain Management - 20h

- 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 e na Participação como Expositor.
- O Pré-evento e o Pós-evento.

## **Módulo 8: 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 9: Gestão das Finanças Internacionais - 20h**

- Fluxos Financeiros Internacionais.
- Mercados Financeiros Internacionais.
- Aspectos Específicos da Gestão Financeira Internacional.
- Mercado de Câmbio.
- Noções sobre Modalidades de Gestão do Risco Cambial.
- Operações Cambiais.

- Meios de Pagamento.
- Financiamentos em Operações de Comércio Internacional.

## **Módulo 10: Negociações em Vendas Internacionais - 30h**

- Localização de Clientes no Exterior. Estilos de Negociação.
- Etapas de uma Negociação.
- Diferenças Culturais.
- Características das Negociações Internacionais.

## **Módulo 11: 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 12: 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 13: 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.

## Módulo 14: Doing Business with (Asia, US And Other Biggest Markets) - 20h

- 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 15: Elaboração do 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.

- **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](http://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.