



MBA Gestão de Negócios Internacionais

com foco em International Trade Management

Programa do Curso

www.abracomex.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: 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.
- ↪ 2ª 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.
- ↪ 3ª 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.



Fase 1: Área de Foco – Formação 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.

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: Alice Web, Alice Web MERCOSUL, 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.

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.*

Fase 3: 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.

- **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.