



MBA Executivo em Comércio Exterior

foco Analista em Comércio Exterior

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 - Analista em Comércio Exterior

Carga horária: 360h – Modalidade: Online

Objetivo: Habilitar os participantes para exercer a profissão de Analista em Comércio Exterior e trabalhar com a análise das operações, planejamento, coordenação e execução dos procedimentos administrativos, operacionais e aduaneiros das exportações e importações.

Locais de trabalho: Cabe ao Analista em Comércio Exterior assessorar gestores de empresas nas tomadas de decisões ligadas a internacionalização e oportunidades de novos negócios, bem como gerenciar as relações com os diferentes agentes envolvidos na área, tais como: Órgãos Reguladores de Governo operadores logísticos, bancos, parceiros no exterior, entre outros.

Módulo 1: Perfil, Oportunidades e Desafios do Profissional - 45h

- Apresenta conteúdo voltado para o desenvolvimento das aptidões profissionais, a serem impregues em atuação no Comércio Exterior, desde demonstrações pertinentes ao perfil e conduta do profissional de sucesso, como demonstrando a valorização da função, através de demonstração de procedimentos analíticos, obtidos a partir de vivência e observação no Comércio Exterior, destacando fortemente quais são as Habilidades e capacidades do profissional de Comércio Exterior.

Módulo 2: Estrutura do Comércio Exterior - 35h

- Disponibiliza as funcionalidades operacionais necessárias para procedimentos, relativos a Habilitação de empresas para exportação e importação, como também demonstra as Operações Cambiais, abrangendo as formas de Financiamentos no comércio exterior, além de detalhar as questões relativas às regras tributárias incidentes no Comércio Exterior, explicando seus conceitos e aplicações, como também apresenta as informações operacionais, presentes nas atividades da logística internacional.

Módulo 3: Gestão da Logística Aduaneira - 35h

- Expõem dados concernentes aos conceitos de Logística e Logística Internacional, desenvolvendo conteúdo teórico e indicações práticas para operação de modais de transportes, discriminando as atividades realizadas nos tipos de Transporte, entre Multimodal e Intermodal, contemplando também as regras dos Incoterms, além de tratar da identificação, e atuação da Câmara de Comércio Internacional.

Módulo 4: Procedimentos de Exportação - 60h

- Analisa as práticas gerais da atividade, abrangendo os aspectos administrativos, as negociações internacionais, como também observando detalhadamente as práticas operacionais relativas às vendas internacionais, principalmente tratando com ênfase nas Normas da Aduana Brasileira, aplicadas à exportação, envolvendo o controle das operações de exportação, por meio das funcionalidades do Sistema Integrado de Comércio Exterior – SISCOMEX, com profunda análise sobre a Legislação aduaneira, em seu contexto atual, e especificações técnicas sobre o Tratamento administrativo.

Módulo 5: Procedimentos de Importação - 60h

- Estudar e compreender as técnicas operacionais de importação, mediante uma análise geral da atividade, na qual são apresentados os procedimentos que orientam as práticas de gestão da comercialização internacional, envolvendo apresentação e explanação sobre o que vem a ser Global Sourcing, como proceder negociações internacionais, coordenar embarques no exterior, orientando emissão de documentos junto ao fornecedor estrangeiro, bem como analisando a gestão das normas de comércio exterior aplicadas à importação, mediante a compreensão da legislação aduaneira, e demais procedimentos operacionais para a realização de processos de importação.

Módulo 6: Visita Técnica Virtual - 35h

- Abordar sobre funcionamento de portos, aeroportos e porto seco (ênfase depende do local) no tocante as rotinas, tipos de equipamentos, profissionais envolvidos, prestadores de serviços.

Módulo 7: Consultoria Aduaneira - 45h

Orientações para a habilitação de empresas perante o Sistema de Controle da Receita Federal, para as atividades de Comércio Exterior, como Declarantes de Mercadorias Estrangeiras, através do Sistema RADAR, envolvendo as determinações legais em vigor, por parte da Receita Federal do Brasil, e da Coordenação Geral da Aduana Brasileira - Coana).

✓Aula 2: Regimes Aduaneiros Especiais

Tratar objetivamente das operações de comércio exterior, que envolvam aplicações de procedimentos diferenciados, conforme as especificações dos projetos de importação e exportação, através das aplicações de Regimes Aduaneiros Especiais, os quais apresentam vantagens competitivas às empresas, conforme as características de cada projeto.

✓Aula 3: Infrações e Penalidades Aduaneiras

Distinguir as atuações impostas pela Receita Federal, fazendo distinção entre Infrações Aduaneiras e Tributárias, bem como expondo as formas de práticas de denúncias espontâneas, e orientando quanto à problemática que pode ser causada, quando constatado o embaraço a fiscalização na área aduaneira.

Módulo 8: Elaboração do Plano de Negócios - 45h

- Desenvolvimento e gestão do processo de exportação e importação de uma empresa.

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.