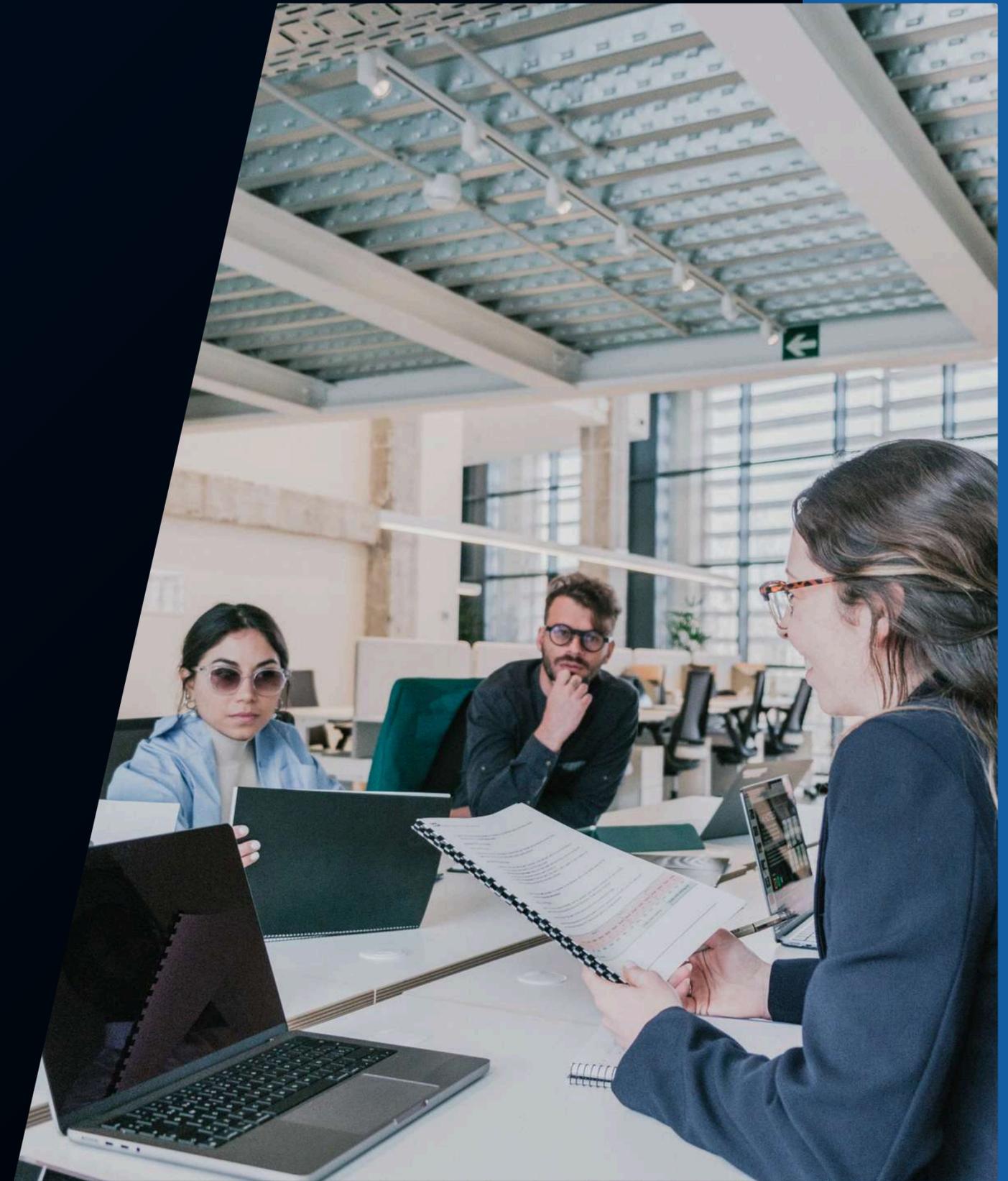


YOU GLOBAL

COMEX BUSINESS SCHOOL



FORMAÇÃO

EXPERT **NEGÓCIOS INTERNACIONAIS**

YOU GLOBAL
COMEX BUSINESS SCHOOL

ONLINE | PRESENCIAL

GESTÃO DE EXPORTAÇÃO, NEGÓCIOS E MARKETING INTERNACIONAL.

8H DE CONTEÚDO
PRÁTICO COM SIMULAÇÕES, APLICAÇÕES E VIVÊNCIAS REAIS.



FORMAÇÃO

EXPERT NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

YOU GLOBAL
COMEX BUSINESS SCHOOL



Step 01
**Diagnóstico e
Planejamento
Estratégico**



Step 02
**Pesquisa de Mercado
Bussiness Plan
Ações B2B**



Step 03
**Gestão de Vendas
& Marketing
Internacional
Ações B2C**



COMECE AGORA

Feito para lideranças e C-levels que desejam atuar de forma estratégica e assertiva no mercado global. A proposta é desenvolver um mindset internacional, desmistificando desafios e capacitando gestores para evitar erros e perdas financeiras. Com um passo a passo prático para estruturar o Business Plan, o curso integra setores internos, aborda os principais gargalos da internacionalização e prepara profissionais para navegar com sucesso em ambientes de negócios internacionais.

O PASSO A PASSO PERFEITO PARA SUA EXPANSÃO INTERNACIONAL

1 Fundamentos da Internacionalização e Mindset Global

- Compreenda os conceitos-chave para atuar em mercados internacionais e desenvolva uma mentalidade global.
- Benefício: Prepare-se para liderar com confiança e visão estratégica em um ambiente globalizado.

2 Planejamento e Estruturação do Business Plan Internacional

- Aprenda o passo a passo para criar um plano de exportação sólido e alinhado às metas do negócio.
- Benefício: Tenha um guia prático e estruturado para garantir uma entrada planejada e bem-sucedida no mercado internacional.



COLOQUE EM PRÁTICA COM SEGURANÇA

1

Gestão Integrada e Melhoria de Processos

- Descubra como integrar setores e operações internas para profissionalizar a gestão e aumentar a eficiência.
- Benefício: Melhore os processos internos, impactando positivamente tanto o mercado nacional quanto o internacional.

2

Marketing Internacional e Fortalecimento de Marca

- Explore estratégias de marketing para posicionar sua marca de forma competitiva no cenário global.
- Benefício: Construa uma imagem positiva no mercado internacional, impulsionando vendas e fortalecendo a reputação da empresa.



INTERNACIONALIZE SEU NEGÓCIO EM 2025

1 Toolkit e Aplicação Prática

- Utilize ferramentas práticas para autodiagnóstico e construção do plano de exportação.
- Benefício: Saia do curso com resultados concretos, aplicando imediatamente os aprendizados na realidade da sua empresa.

2 Upgrade : Mentoria e Acompanhamento Personalizado

- Participe de encontros de mentoria para suporte individualizado e, caso selecionado, acompanhe mentorias recorrentes por 6 meses.
- Benefício: Receba orientações exclusivas para superar gargalos, garantir crescimento contínuo e obter resultados consistentes no mercado internacional.



ENTENDA NO DETALHE

METODOLOGIA

1 Nossa metodologia exclusiva

O curso é dividido em **módulos**:

- 4 aulas ao vivo semanais para interação e com especialistas (Total 8h)
- + 4 módulos com aulas gravadas e liberação semanal;
- Toolkit: ferramentas para o autodiagnóstico e construção do plano de exportação; (Total 5h)
- Apostila com mais de 130 páginas
- 1 encontro de mentoria.

Duração: 1 mês aulas e 1 mês para agendamento das mentorias.

Caso seja de interesse das empresas e da associação, podemos selecionar algumas empresas para um acompanhamento mais próximo com mentorias recorrentes por mais 6 meses



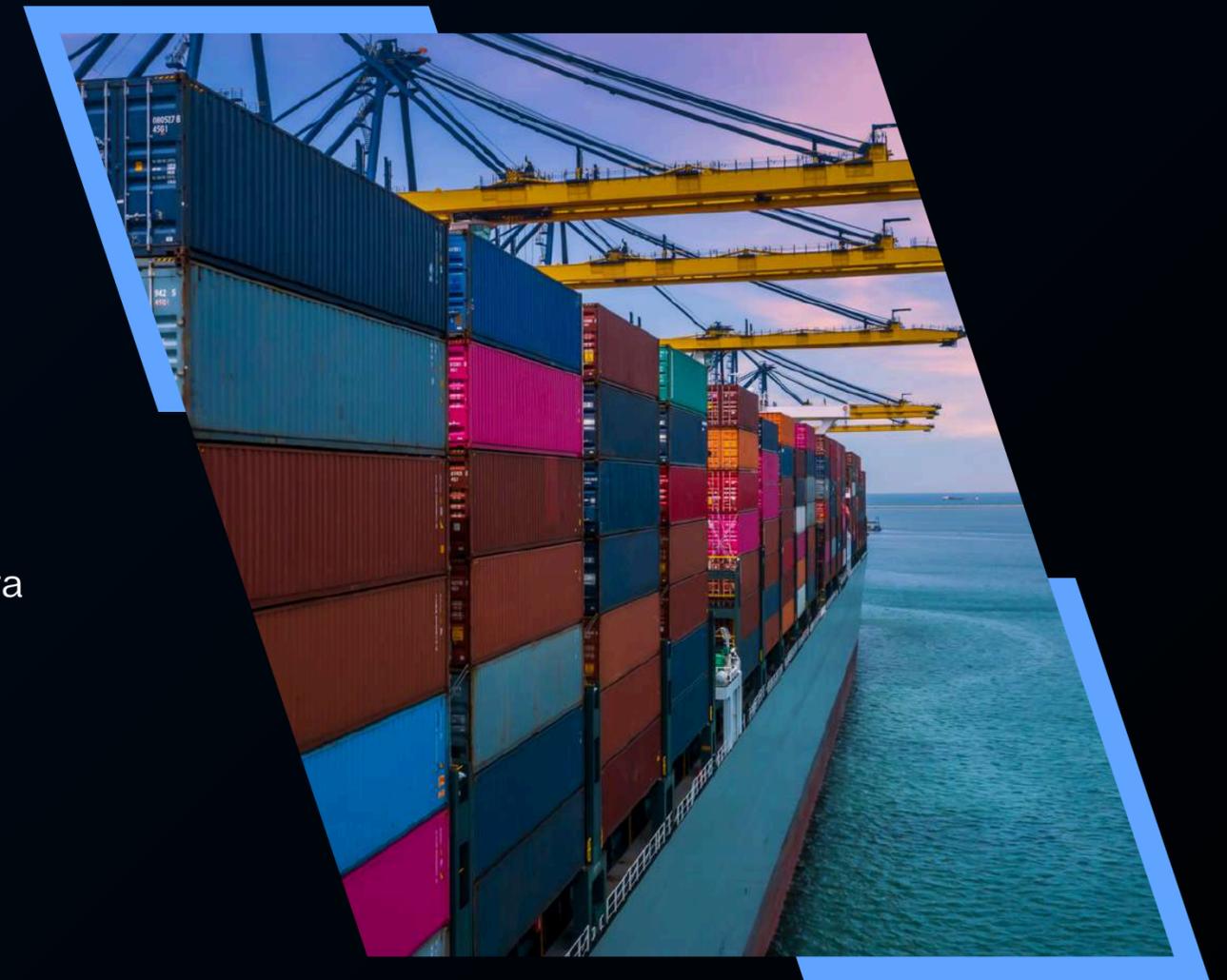
ENTENDA NO DETALHE PLANO DE CONTEÚDOS

Aula 01

Abordamos o contexto da indústria brasileira no cenário internacional e por que ainda não somos um país tão forte na exportação de produtos com valor agregado.

Tópicos:

- Quem pode exportar? Em que momento a Indústria brasileira decide exportar
- Por que exportar? Formas de entrar em mercados internacionais
- Exportação Direta/ Indireta/ Transferência de Tecnologia/ Internacionalização
- O que é uma Indústria Exportadora e como construir uma indústria exportadora
- Estrutura das 3 Etapas da Indústria Exportadora
- Criando um Mindset Internacional
- Engajamento dos setores
- Como Estruturar o Departamento de Exportação?
- Atribuições do Departamento Papel, Perfil e Habilidades do Profissional de Exportação para gerar negócios



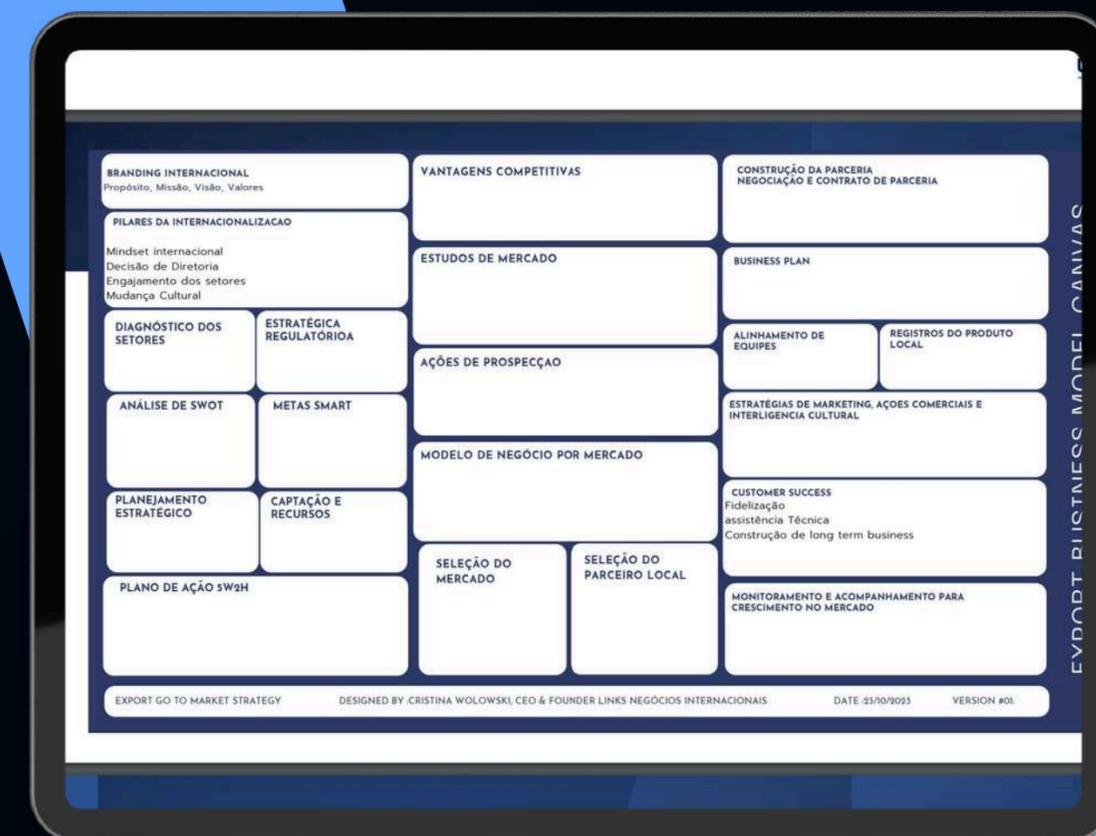
ENTENDA NO DETALHE PLANO DE CONTEÚDOS

Aula 02

Etapa 1: Diagnóstico e Planejamento Estratégicos

Tópicos:

- Diagnóstico e Planejamento Estratégico para expansão internacional;
- Papel e contribuição de cada setor da indústria no projeto exportação
- Introdução a Política de Vendas e de Marketing Internacional
- Por que estruturar uma política comercial internacional?
- Construção de uma política de vendas e marketing internacional
- Formação de preços para B2B lista de preços flexível
- Simulador de Preços de exportação
- Acordos de exclusividade ou compartilhamento em mercados internacionais
- Definição de estratégia regulatória conectada com a estratégia comercial
- O que são barreiras comerciais ?
- Barreiras técnicas do setor industrial
- Barreiras Tarifária e Não Tarifárias
- Protocolo de Madrid (registro de marcas internacional)
- Por que registrar sua marca antes de iniciar a exportação?
- Formas de pagamento e financiamentos à Exportação



ENTENDA NO DETALHE PLANO DE CONTEÚDOS

Aula 03

- Plano de Marketing – B2B (apresentação da indústria a distribuidores internacionais)
- Análise de SWOT
- Definição de Metas SMART
- Produto: Linha de Produtos
- Vantagem competitiva e proposta de valor
- Apresentando a empresa e produtos para o mercado internacional
- Mix de Produto Pré-seleção do mercado
- Promoção B2B:
- Identificando os Concorrentes
- Estudando os mercados
- Plano 5W2H: Planilha de prazos e responsáveis pelas ações

Etapa 2: Pesquisa de Mercado e Execução do Planejamento Estratégico

- Definição dos Mercados Prioritários
- Participação efetiva nos eventos internacionais: quando participar, como se apresentar e o que considerar
- Eventos Internacionais: feiras, missões, projeto comprador, rodadas de negócios.
- Identificando o parceiro/ distribuidor internacional: quais critérios considerar?
- Contrato com Distribuidor Internacional: o que não pode faltar?



ENTENDA NO DETALHE

PLANO DE CONTEÚDOS

Aula 04

Etapa 3: Gestão de Negócios e Marketing Internacional

- Por que as indústrias não conseguem ter sucesso no mercado internacional
- Introdução ao Marketing Internacional?
- Variáveis Controláveis x Variáveis Incontroláveis
- Importância das Forças culturais
- Modelo Cultural de Lewis
- Ações Comerciais e de Marketing para Gerar o Sell-out
- Relacionamento e alinhamento com parceiros internacionais
- Trabalhando o market-share e crescimento no mercado local
- Vendas B2C
- Gestão Comercial Interna
- Definição de Metas x Frequência de Pedidos
- Forecast Anual de Exportação
- Pedidos e Mix de Produtos
- Marketing digital na exportação.



KIT DE FERRAMENTAS PRÁTICAS

1 Documentos de Referência e Manuais

- Dicionário do Comércio Internacional
- Manual Protocolo de Madrid
- Documentos Internacionais
- Incoterms 2020
- Artigo: Modelo de Lewis
- Cultura como Fator Estratégico

2 Estruturação e Diagnóstico Empresarial

- Papel de Cada Setor no Projeto de Internacionalização
- Estrutura da Empresa para Internacionalização
- Checklist: Plano Prático para Estruturação da Empresa
- Diagnóstico dos Setores
- Análise de SWOT
- Planejamento e Metas



**+30 FERRAMENTAS PARA VOCÊ
COMEÇAR DO JEITO CERTO**

KIT DE FERRAMENTAS PRÁTICAS

3 Planos de Ação e Estratégia Comercial

- Plano de Ações 5W2H
- Construção da Política Comercial
- Plano de Marketing Produto
- Plano de Marketing Mercados
- Prospecção e Priorização de Mercados
- Plano de Marketing Promoção
- Plano de Marketing Concorrentes
- Plano de Marketing Preço
- Plano de Marketing B2C: Mercado Local

4 Documentos de Referência e Manuais

- Modelos de Documentos e Ferramentas Práticas
- Modelos de Documentos Gerais
- Contract & Terms Agreement
- Partnership Application Form
- Modelo NDA
- Modelo NOC
- Modelo MOU
- Price List Presentation

5 Apostila

- Apostila 130 páginas

KIT DE FERRAMENTAS PRÁTICAS

6 Aulas e Materias Bônus

- Aulas e Estratégias de Engajamento
- Aula: Engajamento da Equipe (Anexo 6)
- Etapa 2: Ações de Marketing e Comerciais (Anexo 28)
- Etapa 3: Escreva Seu Plano de Ações (Anexo 29)

Esses materiais foram desenvolvidos para garantir que os participantes tenham todas as ferramentas necessárias para estruturar, planejar e executar com sucesso seus projetos de internacionalização.



EMPRESAS ASSINANTES YOU GLOBAL

MEDBEAUTY
Naturalmente beauty, definitivamente tech.

 **SINCRON**
TECNOLOGIAS QUE CUIDAM

BRAMSYS


NULLSCAR
FITA DE SILICONE PARA CICATRIZ



AMZ
TROPICAL


DOM TÁPPARO
ENGENHO
Desde 1978

 **SÃO PAULO**
NEGÓCIOS


FAME
CHUVEIROS E MATERIAL ELÉTRICO

Inplac

Furlan

 **CÍRCULO**


LUCKAU
finest chocolate

MOMBORA


BISCOTTINI & PANI
Di Fiere

VASART[®]




PADARIA DOS
BEBÊS

Veja o FEEDBACK dos participantes

da 2ª edição da **Trilha de Qualificação Empresarial** – Curso Gestão da Exportação e Marketing internacional em parceria com a **SP Negócios**



Saio encantada de toda experiência. **Aulas dinâmicas, metodologia excelente, exemplos práticos, uma linguagem clara e objetiva** passível de entendimento independente do seu nível de maturidade do negócio.

Administradora de Empresas

O curso foi um **divisor de águas, um novo mindset** para o nosso momento atual. Direcionamento claro e objetivo durante as aulas e principalmente durante a mentoria.

Gerente

O curso contribuiu tanto na **expansão do nosso produto para novos mercados** quanto a **manutenção dos nossos distribuidores em seus países**. Um mês depois de realizar o curso consegui colocar os **conhecimentos em prática** nas feiras internacionais que participei: Expo Hospital (Chile) e Tecnosalud (Peru), no qual pude utilizar das ferramentas que aprendi para ter uma relação mais íntima com meu distribuidor e de, também, entender suas necessidades e dores para que possamos resolve-las através de uma via de mão dupla. É super dinâmico e nada engessado. Além dos conhecimentos teóricos, a facilitadora traz cases e fatos que ocorrem no cotidiano do especialista em comércio exterior, sempre de **forma simples, prática, objetiva** e com as informações que realmente são necessárias e relevantes. Realmente **vale muito a pena participar dos cursos**, o investimento realizado tem **retorno certo!**

Alessandro Macari Júnior
- Analista de Exportação

Para a atuação internacional de qualquer empresa, **o curso nos capacita para a elaboração e planejamento do Plano de Negócios**, para o controle das atividades necessárias em cada etapa do projeto, para a utilização das ferramentas e plataformas existentes no mercado e para a consolidação da marca e dos negócios no mercado internacional.

Diogo Nóbrega P. Oliveira - Diretor

Um curso **muito bem estruturado**, que vai muito além da exportação. Na verdade é um curso de administração, para a empresa que irá exportar. Passa noções de **planejamento estratégico, análise da estrutura e organização internas, análise de produtos, mercados, estratégia de marketing e vendas, de forma bem prática, e voltada para o exterior**. Os cases e conteúdos adicionais também são bastante enriquecedores.

Vanessa Abud - Controller

Excelente curso! Pôde **esclarecer de forma sucinta e objetiva as melhores estratégias** para entender as demandas internacionais, quais as posturas que a governança deve adotar para uma boa gestão, além de oferecer modelos de documentos importantes que devem nortear as discussões com compradores.

Bianca - Analista de Desenvolvimento de Mercado

ESCOLHA O PLANO IDEAL PARA VOCE COMEÇAR AGORA

Para atender às diferentes necessidades e objetivos de cada profissional e empresa, criamos três opções de planos que garantem acesso completo ao curso de Exportação, Negócios Internacionais e Marketing Internacional. Cada plano foi pensado para oferecer flexibilidade, suporte e benefícios que impulsionem sua atuação no mercado global. Explore as opções e escolha a que mais combina com a sua estratégia de crescimento!



PLANO 01 - COMECE AQUI

Curso Expert em Negócios Internacional: conteúdo exclusivo para você aprender o essencial sobre negócios internacionais e dar os primeiros passos com segurança.



PLANO 02 - AVANCE MAIS

Curso Expert em Negócios Internacionais + **1 ANO DE ASSINATURA** You Global School, com acesso a uma comunidade exclusiva, conteúdos complementares e suporte contínuo para expandir seus conhecimentos.



PLANO 03 - 100% EXPERT

Curso Expert em Negócios Internacionais + 1 ano de assinatura You Global + **MENTORIAS INDIVIDUAIS** focadas no seu negócio, para estratégias personalizadas e resultados ainda mais assertivos.

YOU GLOBAL
COMEX BUSINESS SCHOOL

THANK YOU



Phone :
48 99935 2344



Email :
contato@youglobalschool.com.br



Website :
www.youglobalschool.com.br



Instagram:
youglobal_school