

FORMAÇÃO

EXPERT **NEGÓCIOS INTERNACIONAIS**

YOU GLOBAL
COMEX BUSINESS SCHOOL



VIDEOAULAS

GESTÃO DE EXPORTAÇÃO, NEGÓCIOS E MARKETING INTERNACIONAL.

10H DE CONTEÚDO
PRÁTICO COM SIMULAÇÕES, APLICAÇÕES E VIVÊNCIAS REAIS.



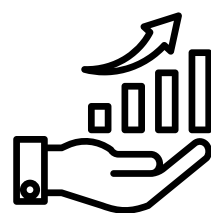
COMECE AGORA

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.

FORMAÇÃO

EXPERT NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

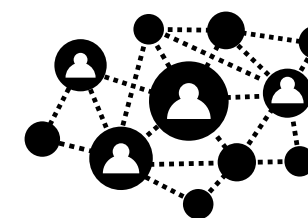
YOU GLOBAL
COMEX BUSINESS SCHOOL



Step 01
**Diagnóstico e
Planejamento
Estratégico**



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



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

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 módulos com 10h de videoaulas;
- Toolkit: ferramentas para o autodiagnóstico e construção do plano de exportação (Total 5h)
- Apostila com + 130 páginas
- 1 encontro de mentoria.



ENTENDA NO DETALHE PLANO DE CONTEÚDOS

Introdução

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

MÓDULO 1

Diagnóstico e Planejamento Estratégico

- Ferramentas para construção de um planejamento estratégico 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
- Barreiras Tarifárias e Não Tarifárias para a exportação (registros e certificados técnicos)



ENTENDA NO DETALHE PLANO DE CONTEÚDOS

MÓDULO 1

- Protocolo de Madrid (registro de marcas internacional)
- Formas de pagamento e financiamentos à Exportação
- 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



ENTENDA NO DETALHE PLANO DE CONTEÚDOS

MÓDULO 2

Pesquisa de Mercado e Execução do Planejamento Estratégico | Ações B2B

- Critérios para definição dos mercados prioritários;
- Plataformas de marketplace internacional;
- Modelo de negócios por setor industrial;
- Participação assertiva 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: cláusulas que não podem faltar
- Formulários para aplicação no mercado



ENTENDA NO DETALHE PLANO DE CONTEÚDOS

MÓDULO 3

**Desenvolvendo o mercado-alvo | Ações B2C |
MKT e follow up de vendas**

- Desafios enfrentados no mercado-alvo
- Introdução ao Marketing Internacional
- Variáveis Controláveis x Variáveis Incontroláveis
- Importância das forças culturais
- Modelo Cultural de Lewis
- Ações Comerciais e de Marketing na geração de sell-out
- Relacionamento e alinhamento com parceiros internacionais
- Trabalhando o market-share e crescimento no mercado local
- 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 operacionais de exportação
- 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 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

EMPRESAS ASSINANTES YOU GLOBAL

MEDBEAUTY
Naturalmente beauty, definitivamente tech.



AMZ
TROPICAL

FAME
CHUVEIROS E MATERIAL ELÉTRICO


LUCKAU
finest chocolate



BRAMSYS


Nullscar
FITA DE SILICONE PARA CICATRIZ


DOM
TÁPPARO
ENGENHO
Desde 1978

inplac

MOMBORA

Furlan




SÃO
PAULO
NEGÓCIOS


CÍRCULO

VASART®

Feedback de profissionais que participaram desta formação

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

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 resolvê-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

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

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

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

COMPRA AQUI:



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



WhatsApp:
48 99935 2344



Email :
contato@youglobalschool.com.br



Website :
www.youglobalschool.com.br



Instagram:
youglobal_school



Plataforma de aulas:
www.plataforma.youglobalschool.com.br