

CALENDÁRIO DE AULAS

JANEIRO/25

▶ **PROCESSOS SELETIVOS - CURRÍCULO, LINKEDIN E A ESCOLHA DE VAGAS**

 **07 DE JANEIRO ÀS 19:00H**

Luiza é psicóloga com Mestrado em Saúde Mental pela Universidade Federal de Santa Catarina e formação Gestalt-terapia. Com 5 anos de experiência especializando-se em Recrutamento e Seleção, também orientou estágios na área organizacional enquanto professora universitária. Atualmente, leciona Psicologia na Unisul e atua como psicóloga clínica.



LUIZA WILLE AUGUSTIN

Psicóloga

<https://www.linkedin.com/in/luiza-wille-augustin/>

Abordagens: Ensinar os alunos a elaborar um currículo eficaz e otimizar o perfil no LinkedIn de forma estratégica para se alinhar com o mercado de trabalho. Orientá-los sobre como identificar oportunidades de vagas que estejam de acordo com seu perfil profissional e interesses de carreira. **Materiais Disponibilizados:** Templates de currículos e exemplos de perfis no LinkedIn.

▶ **PROCESSOS SELETIVOS - ENTREVISTAS: COMO ME PREPARAR?**

 **14 DE JANEIRO ÀS 19:00H**

Luiza é psicóloga com Mestrado em Saúde Mental pela Universidade Federal de Santa Catarina e formação Gestalt-terapia. Com 5 anos de experiência especializando-se em Recrutamento e Seleção, também orientou estágios na área organizacional enquanto professora universitária. Atualmente, leciona Psicologia na Unisul e atua como psicóloga clínica.



LUIZA WILLE AUGUSTIN

Psicóloga

<https://www.linkedin.com/in/luiza-wille-augustin/>

Abordagens: Capacitar os alunos a se prepararem para entrevistas de emprego utilizando a técnica STAR (Situação, Tarefa, Ação, Resultado) para descrever suas experiências de forma clara e eficaz. Discutir as perguntas comuns em entrevistas e como se destacar em entrevistas de empresas globais. **Técnica:** Método STAR (Situação, Tarefa, Ação, Resultado).

▶ **PLANEJAMENTO DE CARREIRA - "CONHECE-TE A TI MESMO"**

 **21 DE JANEIRO ÀS 19:00H**

Karla é psicóloga com Mestrado em Psicologia Organizacional, MBA em Gestão Estratégica de Pessoas e especialização em Avaliação Psicológica. Com mais de 10 anos de experiência em Recursos Humanos, atualmente é Coordenadora de Gente, Gestão e Cultura e mentora em Gestão de Carreira e Desenvolvimento de Liderança.



KARLA DE OLIVEIRA CRUZ

Psicóloga

<https://www.linkedin.com/in/karladeoliveira/>

Abordagens: Incentivar a busca de autoconhecimento, através de testes online e perguntas reflexivas. Destacar a importância de conhecer a si mesmo, seus valores, desejos, forças e fraquezas. Trabalhar o conceito de propósito através do modelo IKIGAI. **Técnicas:** Linha do Tempo da Carreira; Teste VIA de forças de caráter; Teste 16 personalidades; Teste Stand out; Análise SWOT pessoal.

CALENDÁRIO DE AULAS

JANEIRO/25

▶ **PLANEJAMENTO DE CARREIRA - DEFININDO OBJETIVOS E CONSTRUINDO CAMINHOS**



28 DE JANEIRO ÀS 19:00H



KARLA DE OLIVEIRA CRUZ

Psicóloga

<https://www.linkedin.com/in/karladeoliveirac/>

Karla é psicóloga com Mestrado em Psicologia Organizacional, MBA em Gestão Estratégica de Pessoas e especialização em Avaliação Psicológica. Com mais de 10 anos de experiência em Recursos Humanos, atualmente é Coordenadora de Gente, Gestão e Cultura e mentora em Gestão de Carreira e Desenvolvimento de Liderança.

Abordagens: Discutir sobre a importância que a escolha tem para a carreira e apresentar estratégias de planejamento, para ajudar os estudantes a construir caminhos de desenvolvimento. Identificar estratégias para assumir o controle da carreira, incluindo como criar oportunidades e tomar iniciativas de maneira estratégica no trabalho, focando no protagonismo. **Técnica:** Objetivos SMART.

CALENDÁRIO DE AULAS

FEVEREIRO/25

▶ PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO INTERNACIONAL - I



04 DE FEVEREIRO ÀS 19:00H



CRISTINA WOLOWSKI

CEO YOU GLOBAL

<https://www.linkedin.com/in/cristina-v-wolowski>

Cristina Wolowski à + 25 anos atuando com desenvolvimento de mercados internacionais para a indústria brasileira. Atuou em + 50 países, realizou vendas para + 100 e participou de +300 eventos internacionais. Fundadora da Links Comex e da You Global. .

Abordagens: Aprenda a estruturar sua empresa para o sucesso no mercado internacional! Nesta aula, abordaremos estratégias de expansão global, diagnóstico interno, planejamento estratégico, definição de metas SMART, análise de SWOT e ferramentas práticas como o plano de ação 5W2H e o Go-to-Market Business Canvas. Entenda como selecionar mercados-alvo, superar barreiras regulatórias, definir uma política comercial eficiente e registrar marcas internacionalmente. Uma oportunidade imperdível para impulsionar sua empresa no cenário global!

▶ PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO INTERNACIONAL - II



11 DE FEVEREIRO ÀS 19:00H



CRISTINA WOLOWSKI

CEO YOU GLOBAL

<https://www.linkedin.com/in/cristina-v-wolowski>

Cristina Wolowski à + 25 anos atuando com desenvolvimento de mercados internacionais para a indústria brasileira. Atuou em + 50 países, realizou vendas para + 100 e participou de +300 eventos internacionais. Fundadora da Links Comex e da You Global. .

Abordagens: Aprenda a estruturar sua empresa para o sucesso no mercado internacional! Nesta aula, abordaremos estratégias de expansão global, diagnóstico interno, planejamento estratégico, definição de metas SMART, análise de SWOT e ferramentas práticas como o plano de ação 5W2H e o Go-to-Market Business Canvas. Entenda como selecionar mercados-alvo, superar barreiras regulatórias, definir uma política comercial eficiente e registrar marcas internacionalmente. Uma oportunidade imperdível para impulsionar sua empresa no cenário global!

▶ NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL: COMO NEGOCIAR COM DIFERENTES CULTURAS



18 DE FEVEREIRO ÀS 19:00H



CRISTINA WOLOWSKI

CEO YOU GLOBAL

<https://www.linkedin.com/in/cristina-v-wolowski>

Cristina Wolowski à + 25 anos atuando com desenvolvimento de mercados internacionais para a indústria brasileira. Atuou em + 50 países, realizou vendas para + 100 e participou de +300 eventos internacionais. Fundadora da Links Comex e da You Global. .

Abordagens: Descubra como navegar pelas complexidades culturais no cenário global! Nesta aula, exploraremos modelos culturais, diferenças na comunicação entre países e estratégias para conduzir negociações eficazes no mercado internacional. Também abordaremos a importância dos contratos e analisaremos cases reais para enriquecer o aprendizado. Um conteúdo essencial para quem deseja negociar com confiança e sucesso no mercado global!

CALENDÁRIO DE AULAS

FEVEREIRO/25

▶ **BRANDING: VALORIZANDO A MARCA NO MERCADO INTERNACIONAL**

 **25 DE FEVEREIRO ÀS 19:00H**



CRISTINA WOLOWSKI

CEO YOU GLOBAL

[https://www.linkedin.com/
in/cristina-v-wolowski](https://www.linkedin.com/in/cristina-v-wolowski)

Cristina Wolowski à + 25 anos atuando com desenvolvimento de mercados internacionais para a indústria brasileira. Atuou em + 50 países, realizou vendas para + 100 e participou de +300 eventos internacionais. Fundadora da Links Comex e da You Global. .

Abordagens: Entenda como construir e valorizar marcas no cenário global! Nesta aula, exploraremos os fundamentos do branding global, como criar uma percepção de valor consistente e o impacto que uma marca forte pode ter em mercados internacionais. Descubra o poder transformador de uma marca global e como utilizá-la para destacar sua empresa no mundo dos negócios.

CALENDÁRIO DE AULAS

MARÇO/25

▶ PLANEJAMENTO DE CARREIRA - APRENDENDO POR TODA A VIDA



04 DE MARÇO ÀS 19:00H



KARLA DE OLIVEIRA CRUZ

Psicóloga

<https://www.linkedin.com/in/karladeoliveira/>

Karla é psicóloga com Mestrado em Psicologia Organizacional, MBA em Gestão Estratégica de Pessoas e especialização em Avaliação Psicológica. Com mais de 10 anos de experiência em Recursos Humanos, atualmente é Coordenadora de Gente, Gestão e Cultura e mentora em Gestão de Carreira e Desenvolvimento de Liderança.

Abordagens: Reforçar a importância de manter-se sempre em aprendizado e buscando oportunidades de se desenvolver - atualizações na área de atuação, novas ferramentas e técnicas, manter-se informado das novidades do mercado e acontecimentos que impactam o cenário global/econômico etc. Carreira não é só um processo seletivo, mas sim como você aproveita as oportunidades de aprendizado e entrega de resultados no dia a dia. **Técnica:** método de aprendizagem 70-20-10.

▶ SEU PRODUTO NO MUNDO INTEIRO COM ALIBABA.COM



11 DE MARÇO ÀS 19:00H



JONATAS SANTOS

Coordenador Operacional

Formado em Administração de empresas, com Pós em MKT Digital e MBA em Gestão de negócios, hoje atua como Coordenador de Operações e Analista de Negócios na IEST GROUP | Alibaba.com, a maior plataforma de e-commerce B2B do mundo. Além disso, coordena o projeto LARK, um superapp de gestão colaborativa na IEST, desenvolvendo a transformação digital das empresas.

Abordagens: Nesta aula iremos te ensinar sobre algumas tendências de compra, e-commerce B2B, qual o poder e alcance da plataforma e como utilizar a maior plataforma B2B do mundo para vender para mais de 190 países.

▶ TRADE FINANCE - INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO AO COMÉRCIO EXTERIOR



18 DE MARÇO ÀS 19:00H



MARCOS ASSIS

Sócio Gerente na A Mais Consultoria e Treinamentos Ltda

Exerceu cargos de Gerência Administrativa e Comercial em Operações de Câmbio de Comércio Exterior em Bancos Estrangeiros. Atuou como Microempresário do Setor de Rochas Ornamentais. Atualmente atua como Consultor e Educador Empresarial prestando serviços para a Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior – FUNCEX, Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro - FIRJAN e SEBRAE. Professor no MBA Gestão de Comércio Exterior da Faculdade BSSP GO. Membro da Comissão de Comércio Exterior e Relações Internacionais do Conselho Federal de Administração CFA.

Abordagens: Conceitos e importância dos instrumentos de financiamento as operações de comércio exterior, visando ajudar as empresas a utiliza-los de forma assertiva, e alcançar melhores resultados.

CALENDÁRIO DE AULAS

MARÇO/25

▶ COMO EXPORTAR COM A FEDEX

 **25 DE MARÇO ÀS 19:00H**



DANIELI GIUSEPIM

Gerente de Operações
Aduaneiras

Engenheira Civil com especialização em Gestão de Projetos e MBA em Gestão Estratégica de Negócios. Atualmente cursando MBA em Gestão da Qualidade – Black Belt. Gerente de operações aduaneiras da FedEx desde 2022.

Abordagens: Neste encontro falaremos sobre o Portifólio de Produtos e Serviços FedEx. As modalidades de desembaraço aduaneiro na Exportação do Brasil e também abordaremos os modelos operacionais alinhados com capacidade da cadeia logística na movimentação de cargas desde o Brasil.

CALENDÁRIO DE AULAS

ABRIL/25

▶ **PERFIL DISC - ENTENDENDO OS PERFIS COMPORTAMENTAIS**



01 DE ABRIL ÀS 19:00H



KARLA DE OLIVEIRA CRUZ

Psicóloga

<https://www.linkedin.com/in/karladeoliveira/>

Karla é psicóloga com Mestrado em Psicologia Organizacional, MBA em Gestão Estratégica de Pessoas e especialização em Avaliação Psicológica. Com mais de 10 anos de experiência em Recursos Humanos, atualmente é Coordenadora de Gente, Gestão e Cultura e mentora em Gestão de Carreira e Desenvolvimento de Liderança.

Abordagens: Fazer os alunos serem capazes de, a partir da teoria DISC, reconhecerem suas principais tendências de comportamento e identificarem os estilos comportamentais dos outros. Técnicas: Modelo Comportamental DISC.

▶ **CERTIFICAÇÃO OEA - MAIS QUE UMA CERTIFICAÇÃO, A NOVA ERA DO COMÉRCIO EXTERIOR ATRAVÉS DE UMA GESTÃO INTELIGENTE**



08 DE ABRIL ÀS 19:00H



DANIEL GOBBI

Sócio e Consultor responsável pela empresa Alliance Consultoria e Treinamento Empresarial

Graduado em Administração de Empresas com habilitação em Comércio Exterior, e com especialização nas áreas de Logística, Gestão e Engenharia da Qualidade e Gerenciamento de Projetos. Desde 2007 executa atividades de Auditoria/Consultoria nas áreas Logística e Comércio Exterior participando da implementação e manutenção de projetos e controles internos (ISO / Linha Azul e OEA). Desde 2003 atua como docente para os cursos de graduação e pós-graduação.

Abordagens: Com o objetivo de trazer um entendimento sobre o Programa Brasileiro de Operador Econômico Autorizado (OEA), conforme orientado pela Instrução Normativa RFB nº 2.154 de 26 de julho de 2023 e Portaria nº 133 de 11 de agosto de 2023, trazendo conceitos e informações relacionadas às necessidades de segurança para a cadeia logística internacional e conformidade aduaneira das empresas brasileiras, possibilitando a compreensão para a certificação de exportadores, importadores e intervenientes como agentes de cargas internacionais, transportadores e recintos alfandegados, mediante o cumprimento voluntário de critérios de específicos e determinados pela legislação aplicável. Ainda com a intenção de trazer referências práticas que permitam aos participantes serem, desde o início de suas atividades no comércio exterior, norteados pela política que tem sido criada internacionalmente para a simplificação dos processos no comércio internacional, de parceria entre o setor privado e público, mediante a mútua cooperação na produção de normas que sejam práticas e que sejam cumpridas pelas empresas.

CALENDÁRIO DE AULAS

ABRIL/25

▶ COMO EXPLORAR O CONCEITO DE BRASILIDADE EM SEU PRODUTO



15 DE ABRIL ÀS 19:00H



**RENATA GRASSESCHI
DUNCK**

CEO RDUNCK
Gestão de Projetos
Ltda

Renata Grasseschi Dunc é internacionalista e especialista em cultura de exportação e importação, certificada pela eBSI Export Academy (Irlanda). Formada em Administração de Empresas com ênfase em Comércio Exterior e Direito, possui especialização em Direito Internacional pela Cátedra OMC. Com 29 anos de experiência no mercado, foi diretora estatutária da Cotia Trading, maior empresa de comércio exterior da América Latina à época, aos 28 anos. Atuou em empresas como AVON, Grupo Pepsico, AOL e Hyundai Brasil. Desde 2014, é consultora e mentora na RDUNCK, assessorando grandes grupos como Sinopec, Jindal, Adeo (Leroy Merlin/Decathlon/Zôdio), IKEA, Minmetals e AEGEA Saneamento. Trabalhou no projeto da FIESP para exportação de pequenos e médios industriais (2015-2018) e segue colaborando com a entidade. Representa a associação italiana "Export Best Practice", apoiando industriais italianos no Brasil. Desde 2015, ministra o COMEX 25.1, capacitação sobre cultura de comércio internacional, tendo treinado mais de 90 empresas e 1.140 colaboradores. Seu principal objetivo é desmistificar o comércio exterior e tornar claros os trâmites para a internacionalização empresarial.

Abordagens: Nesta aula, você vai conhecer técnicas de neuro-marketing voltadas para a exportação e como explorar os pontos positivos do Brasil na mente do consumidor estrangeiro. Uma aula rica de exemplos e que vai inspirar empresários a saírem da caixinha e explorarem a etnia brasileira.

▶ TRADINGS E O MERCADO INTERNACIONAL DE COMMODITIES



22 DE ABRIL ÀS 19:00H



ALEXANDRE PAIVA

Empresário nos Estados Unidos da America, Diretor na Empresa BLUEPEAK INNOVATION LLC

Atuou no Banco do Brasil S/A por 13 anos – Diretoria Internacional. Participou do Grupo Desenvolvimento e Implantação do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX) no Brasil. Foi Diretor na Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico e MERCOSUL em Santa Catarina. Ex-Sócio na empresa NEOLATINA Importação e Exportação Ltda. Atuou como Diretor de Exportação na trading FIRST S/A por 10 anos. Professor em várias disciplinas de comércio exterior em graduação e especialização (ÚNICA, UNISUL, UNIVALE, ESTÁCIO DE SÁ, ESAG). Atualmente, empresário nos EUA, na empresa Bluepeak Innovation LLC. (exportação de commodities e outros tipos de alimentos).

Abordagens: Abordagem de como funcionam as tradings companies (suas origens, formatos, tipos, funções e atuação no mercado de Comex mundial) e, a importância delas no cenário mundial de comercialização de commodities. Apresentação de casos práticos de transações comerciais entre compradores e vendedores, além da relevância do desenvolvimento comercial proporcionado pelas tradings nos aspectos de logística, finanças, infra-estrutura e aduanas.

▶ REGULAMENTAÇÃO NA FRANÇA, OS GRANDES DESAFIOS



29 DE ABRIL ÀS 11:00H



**RUTH HIRTE FERREIRA DA
SILVA**

Business Development
Representative

CEO e Fundadora da Carnaval Agency, empresa focada no matchmaker, representação comercial e na GloCalização dos produtos nos países que atua (França e Rússia). Além de atuar fortemente na expansão e Internacionalização de franquias. Com mais de 10 anos de experiência em comunicação Organizacional e mais de 6 anos no comercial de empresas B2B.

Abordagens: Uma Aula dedicada a falar da regulamentação de alguns setores da Indústria na França. Quais as regras e exigências do mercado francês? O que pode e o que não pode? Quais são as agências reguladoras e ou instituições responsáveis pela regulamentação?

CALENDÁRIO DE AULAS

MAIO/25

▶ **COMPETÊNCIA CULTURAL: ADAPTAÇÃO E ACULTURAÇÃO**



07 DE MAIO ÀS 19:00H



LUIZA WILLE AUGUSTIN

Psicóloga

<https://www.linkedin.com/in/luiza-wille-augustin/>

Luiza é psicóloga com Mestrado em Saúde Mental pela Universidade Federal de Santa Catarina e formação Gestalt-terapia. Com 5 anos de experiência especializando-se em Recrutamento e Seleção, também orientou estágios na área organizacional enquanto professora universitária. Atualmente, leciona Psicologia na Unisul e atua como psicóloga clínica.

Abordagens: Apresentar o conceito de competência cultural e a importância da adaptação em ambientes multiculturais. Explorar como equipes e líderes multiculturais podem promover ambientes de trabalho inclusivos e eficazes. Discutir a importância da aculturação para profissionais que trabalham em mercados globais. Referência: Ting-Toomey, Stella. *Communicating Across Cultures*. Guilford Press, 1999.

▶ **HABILITAÇÃO DE EMPRESA NO RADAR SISCOMEX COM FOCO EM COMPLIANCE ADUANEIRO PREVENTIVO**



13 DE MAIO ÀS 19:00H



YUNIS AYCHE

Advogado

Advogado especialista em Direito Aduaneiro, Comércio Internacional e Propriedade Intelectual. Sócio-fundador da 7Trix Agência de Propriedade Intelectual especializada em internacionalização e licenciamento de marcas.

Abordagens: A habilitação no RADAR SISCOMEX é um passo essencial para qualquer empresa que deseja atuar no comércio exterior brasileiro. No entanto, muitas enfrentam dificuldades devido à falta de preparação e ao desconhecimento das exigências da Receita Federal. Nesta aula, você aprenderá a escolher a modalidade correta do RADAR, preparar a documentação exigida, demonstrar a capacidade financeira necessária e evitar erros comuns que podem levar à rejeição ou suspensão da habilitação. Além disso, veremos como o compliance aduaneiro preventivo garante operações seguras, reduzindo riscos fiscais e regulatórios. Afinal, compliance aduaneiro vai muito além de "apenas" importar ou exportar — trata-se de estruturar um negócio sólido e preparado para o mercado global. Mais do que uma exigência burocrática, a habilitação no RADAR é um passo estratégico. Preparar sua empresa com uma visão empresarial e estratégica minimiza riscos, maximiza oportunidades e aumenta a competitividade no comércio internacional.