



Formação Executiva em Negócios Internacionais

EMENTA:

**Curso de Extensão Universitária
Certificado reconhecido pelo MEC**



objetivo geral

Capacitar empresários, executivos e profissionais a planejar, estruturar e executar estratégias de internacionalização de negócios de forma prática e assertiva, desenvolvendo competências estratégicas e operacionais essenciais para atuar no comércio exterior e no mundo dos negócios internacionais interagindo com diferentes culturas.



objetivos específicos

- Desenvolver visão estratégica para a atuação internacional
- Estruturar planos de negócios internacionais completos, com definição de mercados, canais e operações
- Aplicar ferramentas práticas de pesquisa de mercado, precificação, marketing internacional e análise e gestão de mercados internacionais
- Compreender contratos, cláusulas essenciais e barreiras regulatórias
- Dominar estratégias de branding global e prospecção de clientes internacionais



público alvo

- Empresários e executivos que desejam internacionalizar seus negócios.
- Profissionais de comércio exterior, consultores e analistas de negócios internacionais.
- Profissionais de qualquer área que desejem ampliar sua atuação global.

metodologia

metodologia exclusiva, incluindo:

- 30h de conteúdos 100% online
- 6 Módulos com videoaulas
- Aulas com especialistas atuantes no mercado
- Apostila completas + material de apoio
- Ferramentas práticas (plano de negócios, checklist, planilhas)
- Mentoria 1:1 exclusiva com especialista
- Metodologia já testada e aprovada desde 2021
- Aulas com IA
- Acesso a um ecossistema de profissionais da área
- Certificado de Curso de Extensão Universitária reconhecido pelo MEC com a Faculdade FIEP.

Principais competências desenvolvidas no curso:



Planejamento Estratégico Internacional

Capacidade de elaborar planos de negócios para exportação, definindo o modelo de negócio ideal, metas, mercados prioritários e estratégias comercial e operacional.

Análise de Mercado e Inteligência Comercial

Habilidade para pesquisar e selecionar mercados-alvo, analisar concorrentes e identificar oportunidades globais e estrutura um plano de negócios internacional

Gestão de Operações de Exportação

Conhecimento dos fluxos operacionais, documentais e logísticos do comércio exterior.

Negociação e Contratos Internacionais

Competência para negociar cláusulas contratuais e construir parcerias comerciais com distribuidores estrangeiros.

Formação de Preço e Gestão Financeira

Capacidade de compor preços internacionais considerando custos, tributos e variáveis cambiais.

Barreiras Comerciais

Entender as barreiras tarifárias e barreiras regulatórias para entrada em mercados internacionais.

Marketing e Branding Global

Domínio de estratégias de posicionamento, promoção, fortalecimento da marca em diferentes culturas e proteção de marcas no mercado internacional

Competências Interculturais

Habilidade para interagir, comunicar e negociar com parceiros de diferentes contextos culturais.

Uso de Ferramentas Práticas

Prontidão para aplicar templates, checklists, simuladores e planos de ação no dia a dia da empresa.

Aplicabilidade Imediata

Saia do curso com resultados concretos, aplicando imediatamente os aprendizados na realidade da sua empresa



conteúdo programático

módulo 1

Estruturação da empresa e gestão de negócios

Aula 1: Introdução

- O panorama da indústria brasileira no comércio internacional
- Quem pode exportar e por que exportar?
- A base da empresa exportadora
- O que é e como estruturar uma empresa exportadora
- Mindset internacional e engajamento dos setores internos
- Estrutura e atribuições do departamento de exportação
- O papel estratégico do profissional de exportação

Aula 2: Diagnóstico e Planejamento Estratégico I

- Diagnóstico interno: Checklist dos setores
- Ferramentas para o Planejamento Estratégico: overview: Análise de SWOT, Metas SMART, Plano de Ação 5W2H
- Estruturação da Política de Vendas e Marketing Internacional
- Formação de preços para B2B e simulador de exportação
- Barreiras Comerciais e Estratégia regulatória
- Registro internacional de marcas (Protocolo de Madrid)



Aula 3:

Diagnóstico e Planejamento Estratégico II

- Plano de Marketing B2B
- Mix de produtos e diferenciação competitiva
- Formas de pagamento
- Critérios de seleção de mercados-alvo
- Prospeção de mercados internacionais
- Feiras e eventos internacionais
- Seleção e negociação com distribuidores globais

Aula 4:

Marketing Internacional e Introdução à Negociação Internacional

- Marketing Internacional
- Ações de marketing e comercial no mercado alvo
- Contratos Internacionais: Cláusulas essenciais



módulo 2

Planejamento Estratégico

- **Aula 1: Planejamento Estratégico Internacional: foco empresa**

Diagnóstico/ Análise de SWOT/ Metas SMART/ Plano 5W2H

- **Aula 2: Planejamento Estratégico Internacional: foco mercado-alvo**

Benchmark / Matriz BCG / 5 Forças de Porter / Análise CAGE / Análise PESTEL

- **Aula 3: Cases**

- **Aula 4: Apresentando a empresa ao mercado internacional**

módulo 3

Estratégia de precificação internacional

- Aula 1: INCOTERMS 2020
- Aula 2: INCOTERMS 2020
- Aula 3: Formação de preço e formas de ofertar ao mercado



módulo 4

Negociação internacional

Aula 1:

Negociando com diferentes culturas e modelos culturais

módulo 5

Documental e Câmbio

- **Aula 1:** Classificação Fiscal
- **Aula 2:** Classificação Fiscal
- **Aula 3:** Fluxo e documentação de exportação
- **Aula 4:** Câmbio e formas de pagamento

módulo 6

Branding Global e Proteção de Marca

- **Aula 1:** Branding Global
- **Aula 2:** Cases Branding
- **Aula 3:** Estratégia para proteção de marcas no mercado internacional

Ferramentas Práticas e Materiais Inclusos

O participante terá acesso ao Toolkit Exclusivo, incluindo:

- Templates e planilhas de diagnóstico
- Modelos de contratos internacionais (NDA, NOC, MOU)
- Checklists de estruturação da exportação
- Protocolo de Madrid
- Incoterms 2020
- Planos de marketing (Produto, Mercado, Promoção, Concorrência, Preço)
- Simulador de preços de exportação
- Dicionário de Comércio Internacional
- Apostila digital com +130 páginas
- Modelos de documentos operacionais (Proforma Invoice, Packing List etc.)



diferenciais do curso

- Conteúdo 100% atualizado com foco prático
- Mentoria individual com especialista
- Certificação reconhecida pelo MEC
- Aplicação imediata dos conhecimentos na sua empresa
- Toolkit completo pronto para uso
- Aulas com IA integrada
- Quizz
- Ebooks



“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 – De Lorenzo do Brasil Ltda.



Uma verdadeira aula com aplicações práticas em nosso dia a dia de exportação. Entender como mudar a cultura da empresa para exportação, formação de preço, drawback, marketing internacional.”
Carol Rocha – Business Development – Go-to-market

“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, no qual os dois foram beneficiados de acordo com as tratativas realizadas.”
Alessandro Maccari _ International Business Development



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 ELOEX – Comércio Exterior



“O curso contribuiu para a expansão dos meus conhecimentos e agregou para que eu pudesse enxergar o universo do Comex com outros olhos, pois além dos conhecimentos teóricos passados para nós, também tivemos a oportunidade de aprender com os cases trazidos pela facilitadora. Este fato, além de dar mais dinamicidade às aulas, também traz a tona a realidade e o dia-a-dia do comércio exterior, resultando numa maior compreensão dos assuntos tratados.”

Alessandro Macari Júnior – International Business Developer



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. Vi através da metodologia utilizada o quanto simples é formar o preço. O curso aumentou a minha expectativa com relação a exportação do meu produto, mostrou a rota a ser seguida e a experiência da Cristina me deixou encantada. Sabe muito e ensina na prática, no dia a dia. É um outro universo além de empreender.”

Marilene dos Santos – Administradora de empresas



Investimento:

Em até 12x 184,04

À vista com desconto: R\$ 1.790,00 (PIX)

Valor promocional por tempo limitado

Adquira sua formação agora:

[Clique aqui!](#)



CONTATO:

Whatsapp: 48 999352344

Email: cursos@youglobalschool.com.br

www.youglobalschool.com.br

www.plataforma.youglobalschool/home

COORDENAÇÃO: CRISTINA WOLOWSKI