

PLANO DE FORMAÇÃO

COMÉRCIO INTERNACIONAL E ESTRATÉGIAS DE EXPORTAÇÃO

FUNDAMENTAÇÃO

Num mundo cada vez mais globalizado, o comércio internacional representa uma importante via de crescimento e competitividade para empresas que desejam expandir seus mercados além-fronteiras. Conhecer as práticas, regulamentações, documentos e estratégias de exportação é fundamental para garantir operações internacionais eficazes, seguras e rentáveis. Este curso oferece uma base sólida sobre os principais aspectos do comércio exterior, capacitando os participantes para atuarem com sucesso no mercado global

OBJETIVO

Formar profissionais aptos a compreender e aplicar os fundamentos do comércio internacional, com foco em estratégias eficazes de exportação, gestão logística, trâmites aduaneiros e negociações internacionais

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Módulo 1: Fundamentos do Comércio Internacional

- Conceito e importância do comércio exterior
- Principais organismos internacionais e acordos comerciais
- Balança comercial e indicadores econômicos
- Barreiras comerciais: tarifárias e não tarifárias

Módulo 2: Estratégias de Exportação

- Motivações e desafios da exportação
- Seleção de mercados internacionais
- Posicionamento de produto e precificação no exterior
- Planejamento estratégico de exportação

Módulo 3: Procedimentos e Documentação de Exportação

- Fatura comercial, packing list, certificado de origem.
- Incoterms e contratos internacionais.
- Procedimentos aduaneiros e licenciamento de exportação.
- Regimes aduaneiros especiais e incentivos à exportação.

Módulo 4: Logística Internacional e Canais de Distribuição

- Modalidades de transporte internacional
- Seguro de carga e gestão de riscos logísticos
- Cadeia de suprimentos global
- Seleção de canais de distribuição internacional

Módulo 5: Negociação Internacional e Cultura Global

- Técnicas de negociação em contextos multiculturais
- Ética, diplomacia e comunicação em negociações globais
- Estratégias de internacionalização de empresas
- Estudos de caso de empresas exportadoras

MÉTODOS DIDÁTICOS

- Aulas expositivas e interativas.
- Estudo de casos reais.
- Dinâmicas de grupo e simulações de exportação.
- Exercícios práticos com documentos e contratos.

EQUIPAMENTOS

- Computador e projetor multimédia.
- Manual de apoio e materiais de exportação.
- Bloco de anotações, lápis e esferográficas.

DURAÇÃO E CARGA HORÁRIA

- Carga horária total: 20 horas
- Duração: Conforme a necessidade solicitada

INVESTIMENTO

Por consulta