

## Como Conseguir Clientes nos Mercados Internacionais

### Objetivos Gerais

Durante este Curso os formandos irão desenvolver competências nos participantes para a obtenção de informação relevante dos negócios internacionais. Este Curso também irá proporcionar técnicas aos formandos para o desenho de um plano detalhado de negócios para os mercados externos.

### Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficarão aptos a:

- Identificar as técnicas para o acesso aos mercados externos;
- Aplicar a metodologia para o desenho dum plano de negócios externos;
- Identificar os principais aspetos comerciais dos negócios internacionais.

### Destinatários

Este Curso destina-se a Diretores e Quadros Técnicos das empresas.

### Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

### Carga Horária

12 Horas

### Conteúdo Programático

#### Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

#### Módulo I – Técnicas para o Acesso aos Mercados Externos

- Detecção de oportunidades de negócios internacionais
- Seleção da informação necessária para a internacionalização
- Principais passos para desenvolver uma pesquisa de mercados externos
- Análise da informação contida nos perfis de mercado
- Escolha eficaz das fontes de informação sobre negócios internacionais
- Passos para obter um preço de exportação competitivo

### Módulo II – A Metodologia para o Desenho de um Plano de Negócios Externos

- Exame dos mercados mais adequados para os produtos da empresa
- Critérios mais relevantes para a seleção dos mercados internacionais
- Identificação dos clientes externos ótimos
- Características de um projeto de negócios internacionais eficiente
- Elaboração e desenvolvimento das fases do plano comercial externo

### Módulo III – Os Principais Aspetos Comerciais dos Negócios Internacionais

- Desenho de políticas de marcas, packing e packaging para exportação
- Elaboração de estratégias para participar em feiras internacionais
- Principais ações necessárias para a fase pós-feira
- Critérios de valor para a atuação nos encontros de negócios e viagens comerciais
- Seguimento das ações comerciais internacionais.
- Técnicas para a conformação de uma base de dados relativa aos mercados externo

### Módulo IV – Outros Aspetos das Ações Comerciais Internacionais

- Métodos para o desenho de oferecimentos comerciais atrativos para os mercados internacionais
- Escolha dos canais de comercialização internacional mais apropriados para a empresa
- Importância dos projetos conjuntos para os negócios internacionais
- Formas para obter competitividade nos mercados globais.

### Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.