

Venda para o Exterior - Formação de Traders e Comércio Internacional

Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo dotar os participantes dos conhecimentos e competências que lhes permitam servir de suporte às atividades que promovam a divulgação e venda de produtos e serviços no mercado internacional.

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficarão aptos a:

- Relacionar empresário/trabalhadores/consumidores e ambiente;
- Identificar o marketing internacional e os procedimentos dos mercados e dos produtos;
- Distinguir as técnicas de venda e de negociação;
- Indicar métodos de pagamentos internacionais;
- Identificar a logística internacional;
- Analisar os riscos do País do Negócio ou do produto.

Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais envolvidos nos processos de venda relativos a comércio internacional.

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

18 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – Introdução ao Comércio Internacional

- Economia Internacional
- As Empresas Internacionais
- Organismos Internacionais: ordenamento do Comércio Internacional
- Inconterms

- Legislação Aduaneira
- Barreiras Alfandegárias
- Dumping e Antidumping
- Contratos Internacionais

Módulo II – Processo de Exportação

- Análise dos Mercados Internacionais: América do Norte, União Europeia, Ásia África e América Latina
- Mercado Cambial
- Riscos nos Negócios Internacionais
- Finanças no Comércio Internacional
- Procedimentos e documentação para Exportação
- Regimes Aduaneiros

Módulo III – Marketing e Vendas no Mercado Internacional

- Introdução ao Marketing
- Acesso aos Mercados Globais
- Produtos, Marcas e Serviços Globais
- Formação de Preços Internacionais
- Conhecer a Cultura do Mercado Alvo
- Feiras, Exposições e Eventos
- Técnicas de Venda e Negociação em comércio Internacional

Módulo IV – Logística Internacional

- Introdução à Logística
- Infraestrutura em Logística
- Logística Internacional

Módulo V – Os Negócios Internacionais

- Trading: Negócios, Estrutura e Competências
- Plano de Negócios Internacionais
- Negociação Internacional
- Relações Interempresariais nos Negócios Internacionais

Módulo VI – Exercícios

- Execução de exercícios por tema
- Desenvolvimento de um plano de trabalho para um Trader

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.