

### **Gestão de Contas Internacionais**

#### **Objetivos Gerais**

Este Curso pretende dotar os participantes das seguintes competências: permitir uma análise das formas e metodologias de Gestão de Contas Internacionais, bem como para auxiliar as pessoas com responsabilidade nesta área a desenvolver planos de ação e expansão dos negócios. Um plano global de gestão é importante para desenvolver e manter relações com clientes internacionais.

Assim, este Curso vai permitir responder a questões relacionadas com a Gestão de Contas Internacionais em empresas de média e grande dimensão.

#### **Objetivos Específicos**

No final do Curso os formandos ficarão aptos a:

- Analisar a gestão de contas internacionais;
- Conquistar quota de mercado
- Identificar motivações, benefícios e riscos dum acordo internacional para aquisição de produtos/serviços;
- Identificar requisitos tecnológicos e de informação necessários à gestão de contas globais;
- Identificar as implicações culturais de implementar um programa de gestão de contas globais.

#### **Destinatários**

Este Curso é destinado a todos os gestores com a responsabilidade por contas internacionais, onde se pode incluir Gestores e Diretores Comerciais, Gestores de Grandes Contas e Contas Estratégicas, Gestores Executivos e/ou de Áreas Estratégicas, Responsáveis por áreas de negócio ou marketing internacional, Gestores de Logística ou de Tecnologias Informação.

#### **Carga Horária**

12 Horas

#### **Conteúdos Programáticos**

**Módulo I - Quem faz a Gestão de Contas Internacionais;**

**Módulo II - Que Empresas estão a Conquistar Quota de Mercado no Cenário das Contas Internacionais;**

**Módulo III - Que Produtos têm 'Importância Estratégica' para um Acordo com Contas Internacionais;**

**Módulo IV - Quais as Motivações, Benefícios e Riscos de um Acordo Internacional para Aquisição de Produtos/Serviços;**

**Módulo V - Qual a Dimensão e Recursos Requeridos para Gerir um Programa de Contas Internacionais;**

**Módulo VI - Como são os Recursos Plurifuncionais Utilizados para Suporte a Contas Internacionais;**

**Módulo VII - Qual a Diferença entre Gestão de Contas Internacionais e Contas Globais;**

**Módulo VIII - Como Coordenar, Comunicar e Controlar uma Estratégia Coesa a Nível Global;**

**Módulo IX - Qual o Papel da Gestão de Produtos/Serviços Corporativos no que Respeita a Modificações, Dimensionamentos, Política de Preços e Resposta a Obrigações Contratuais em Termos de Fornecimento Global;**

**Módulo X - Como estão as Empresas a Definir Políticas de Preços para os seus Clientes Globais;**

**Módulo XI - Como são Efetuados os Pagamentos ao Abrigo de um Contrato de Fornecimento Global;**

**Módulo XII - Como Lida a empresa com as flutuações monetárias inseridas numa política de preços global;**

**Módulo XIII - Como Estabelecer Valor de Transferências/Envios Dentro de um Acordo de Fornecimento Global;**

**Módulo XIV - Como deve a Equipa Responsável pela Gestão de Contas Globais Organizar-se: Quem Faz o Quê;**

**Módulo XV - Como Integrar os Canais de Distribuição no Programa de Contas Globais;**

**Módulo XVI - Quais as Envolventes Legais;**

**Módulo XVII - Quais os Requisitos Tecnológicos e de Informação Necessários à Gestão de Contas Globais;**

**Módulo XVIII - Que Sistemas e Programas estão em Uso e Como Funcionam;**

**Módulo XIX - Quais os Perigos de um Acordo Global de Fornecimento para o Fornecedor;**

**Módulo XX - Quais as Funções e Responsabilidades de um Gestor de Contas Globais;**

**Módulo XXI - Quais as Considerações-Chave para Iniciar um Programa de Gestão de Contas Globais;**

**Módulo XXII - Quais as Implicações Culturais de Implementar um Programa de Gestão de Contas Globais.**