

*Destaque-se no  
mercado de trabalho.*

## **CURSOS DE ATUALIZAÇÃO PROFISSIONAL**

ESCOLA SUPERIOR DE ADMINISTRAÇÃO E GESTÃO



# INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS

## Programa 2011

### OBJETIVO:

Apresentar metodologia e instrumentos para a gestão de Internacionalização de Empresas, com o objetivo de proporcionar tomadas de decisões mais racionais e redução de custos, bem como um diagnóstico de forças e fraquezas da empresa, frente ao mercado externo buscando competitividade.

### A QUEM SE DESTINA:

Executivos e profissionais de comércio exterior e negócios internacionais, de entidades de promoção de comércio exterior, empresários, professores, alunos de cursos pós-graduação e MBA.

### PROGRAMA:

#### 1- INTRODUÇÃO

- Debate sobre experiências dos participantes

#### 2- A COMPETITIVIDADE E OS ERROS COMUNS

- A Competitividade do país e da empresa
- Como não exportar: erros das pequenas e médias empresas
- Adaptação do produto e da empresa

#### 3- A INFORMAÇÃO:

- Informações: o que é necessário e onde buscar
- Exemplos de web sites específicos para o comércio internacional
- Publicações especializadas
- Assistência à exportação

#### 4- COMUNICAÇÃO e PROMOÇÃO

- Diferenças culturais nas negociações
- Como apresentar e promover a empresa
- Como definir o perfil do importador ou sócio
- Importância da Marca
- Missões e Feiras internacionais

#### 5- GESTÃO DOS MERCADOS

- Identificação do produto exportável
- Seleção dos mercados
- Seleção do parceiro comercial
- Seleção da forma de ingresso no mercado
- Gestão do cliente
- Sugestões preliminares sobre contratos

#### 6- ESTRUTURA DE INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS

- Departamento de exportação nas empresas
- Gestão da informação
- Identificação de fornecedores no exterior
- Integração das áreas nas empresas

#### 7- A VANTAGEM DA CULTURA DE INTEGRAÇÃO

- Os sistemas integrados de promoção de exportação (S.I.P.E.):
- A experiência italiana: uma panorâmica da associatividade.
- As etapas principais para a implantação de um (S.I.P.E.)
- Como não fazer um (S.I.P.E.)

#### 8- CONCLUSÕES

**CARGA HORÁRIA:** 12 horas/aula.

<b>Datas</b>	23 e 24 de setembro de 2011
<b>Horário</b>	23/09 (sexta-feira) das 19h às 22h30 24/09 (sábado) das 8h às 16h30
<b>Local</b>	Campus Santos
<b>Endereço</b>	Av. Conselheiro Nébias, 159 – Santos/SP

#### **CORPO DOCENTE:**

##### **PROFESSOR: Nicola Minervini**

Bacharel em Ciências Econômicas, formado no Brasil e Engenheiro operacional em eletrônica industrial, formado na Itália. É autor do livro "O exportador" 5ª edição e do recente manual "Como (não) fazer um consórcio de exportação" (em espanhol) .

Sócio diretor da empresa International Marketing Consulting SAS (Bergamo – Itália), consultor para várias instituições da Itália e da América Latina, com vasta experiência internacional como gerente de exportação do grupo ABB para a América Latina.

**METODOLOGIA:**

Exposição acompanhada de estudos de casos, vídeos, dinâmicas e debates, a fim de trocar informações sobre as experiências vividas bem como despertar o interesse pelo tema e esclarecimento de dúvidas.

**CERTIFICAÇÃO:**

Será emitido certificado de participação em curso de atualização, pela ESAGS - Escola Superior de Administração e Gestão, aos alunos que obtiverem no mínimo 75% de frequência.

**VALOR DO INVESTIMENTO:**

Até o dia 30/agosto: R\$ 1.300,00

Até o dia 23/setembro: R\$ 1.500,00

- Incluso material didático
- Desconto para alunos e ex-alunos Strong e ESAGS
- Desconto para associados da Associação Comercial de Santos

**INSCRIÇÕES:**

Exclusivamente por meio site da ESAGS – [www.esags.edu.br/atualizacao](http://www.esags.edu.br/atualizacao)

**INFORMAÇÕES:** (11) 4433-6166 (Santo André) / (11) 3228-6001

**CANCELAMENTO:**

- Pela ESAGS, por falta de quorum: Será devolvido 100% do valor pago. O aviso será feito com, no mínimo, 48h de antecedência do início do curso. O valor também pode ficar como crédito início para outros treinamentos, a critério do aluno.

- Pelo Participante: Será devolvido 100% do valor pago (exceto taxa de inscrição). O cancelamento deverá ser solicitado por fax, telefone ou e-mail, no máximo 48 horas antes do início do curso. Depois deste prazo, não haverá devolução.