instituto unicenter



# Gestão de Negócios Internacionais

# Gestão de Negócios Internacionais (888,00€)

## Objetivo Geral

Este curso tem como objectivo dotar os participantes dos conhecimentos, técnicas e competências que lhes permitam efectuar a gestão de operações internacionais de forma profissional e eficaz, utilizando-as como uma ferramenta de gestão estratégica para a expansão em novos mercados.

## Objetivos Específicos

• Identificar os objectivos de cada estratégia de internacionalização.
• Seleccionar os mercados e modelos de entrada adequados a cada razão de negócio.
• Definir os passos para a preparação de operações, parceiros e os dados de mercado a obter.
• Conduzir negociações e parcerias em contextos internacionais.
• Organizar os documentos pós-operação (análise de resultados, riscos e relatórios de mercado).

## Destinatários

Este curso destina-se a profissionais que têm um papel central na condução de negócios alémfronteiras e processos de exportação. Em particular:
• Diretores Comerciais e de Exportação: que lideram equipas e processos de contratação internacional.
• Gestores de Negócio: responsáveis pela selecção e integração de operações em novas áreas geográficas.
• Técnicos de Comércio Internacional: que necessitam de metodologias eficazes para avaliar oportunidades.

## Perfil do formador

Os nossos Formadores aliam a experiência prática de trabalho à formação que ministram, conjugando a “expertise” técnica com competências humanas.
• Licenciados, pós-graduados ou mestrados na área de Gestão ou Comércio Internacional.
• Experiência profissional relevante em mercados externos.
• Ampla experiência pedagógica e de transmissão de conhecimentos.

## **Programa** (carga horária: 24h)

### Módulo 1

**O ambiente de negócios internacionais**

• Objectivos: Analisar Competências Globais e Clarificar Dados de Mercado.
• Razões e Fundamentos da Internacionalização.

### Módulo 2

**Estratégias de entrada e seleção**

• Pesquisa, Planeamento e Selecção de mercados alvo.
• Admissão de parceiros e distribuidores internacionais.

### Módulo 3

**A condução da operação internacional**

• Preparação: Sector de Actividade, Empresa e Local de actuação.
• Comportamento a apresentar e atitudes culturais facilitadoras.

### Módulo 4

**Técnicas de negociação e dados a obter**

• Como solicitar e investigar dados de mercado e parceiros.
• Momentos da negociação: Inicial, Decurso e Encerramento.

### Módulo 5

**A negócio internacional como instrumento de gestão**

• Identificar potencialidades em mercados externos e orientar equipas locais.
• Coligir os Dados, apresentar resultados e elaborar relatórios de exportação.

### Módulo 6

**Boas práticas e erros a evitar**

### Módulo 7

**Simulações práticas**

instituto unicenter

**Lisboa**
R. Duque de Palmela 25 1º andar
1250-097 Lisboa

Telefone: (+351) 21 134 6028

**Porto**
R. de Nossa Sra. de Fátima 432
4050-426 Porto

Telefone: (+351) 22 608 3500