


Exportação & Inserção no Mercado Internacional

ALTAPerformance®

23 e 24
Junho/2015
Manaus-AM



Como inserir a sua empresa e fazer business
no cenário mundial?

O que não fazer na gestão da exportação?

Como estruturar um projeto de
internacionalização?

Como comunicar e promover a empresa
no exterior?

Quais são as alternativas para entrar nos
mercados internacionais?

Como avaliar a competitividade da
exportação?

OBJETIVO

Proporcionar experiências práticas e metodologia de trabalho de assistência às empresas exportadoras visando reduzir custos, riscos, simplificando a abordagem à internacionalização para que o percurso para tomadas de decisões seja mais racional.

Apresentar um método utilizado há muitos anos e em muitos países: o Método P.I.M.E. (Promoção, Informação, Mercado, Empresa).

PÚBLICO ALVO

- ✓ Empresas que habitualmente exportam e que desejam realizar uma avaliação da própria competitividade na gestão da exportação;
- ✓ Empresas que iniciando a exportar pretendem traçar uma rota de passos de o que fazer e que não fazer;
- ✓ Professores e alunos de comércio exterior como suporte didático e complementação da aprendizagem.

INSTRUTOR: NICOLA MINERVINI

- Management Consulting International, com residência na Itália.
- Formação acadêmica: Graduação em Ciências Econômicas – USP (Brasil); Especialização em Administração de Empresas, Estratégia e Marketing – ESAN Graduate School Business (Peru); Formação em Perito Eletrônico – Instituto M. Penatti (Itália).
- Fluente nos idiomas português, inglês, italiano e espanhol.
- Consultor em “desenvolvimento da competitividade internacional”, para União Européia, além de várias entidades italianas e latino americanas.
- Colabora como docente na Universidade de CUOA na Itália; e no Instituto Tecnológico de Monterrey no México.
- Formulador do reconhecido método de avaliação da capacidade exportadora das empresas “Export check-up”.
- Autor de diversos livros publicados no Brasil e no México, sobre métodos de internacionalização de empresas, exportação e consórcios de exportação.

CONTEÚDO

Módulo 1 – Os Primeiros Passos:

- A competitividade do país e da empresa
- Como não exportar: erros comuns das empresas
- Adaptação do produto e da empresa

MODULO 2: A Informação:

- Exemplos de fontes de informação para importação e exportação com a Europa
- Publicações especializadas
- Exemplo de pesquisas de mercado

MODULO 3: Comunicação e Promoção

- As negociações com outras culturas: as diferenças culturais
- Aspectos culturais da América Latina
- Como realizar a promoção da empresa?
- Como apresentar sua empresa a quem deve buscar um importador?
- Porque necessita realizar a pesquisa, o registro e a supervisão da marca?
- As ferramentas para transmitir a imagem da empresa

MODULO 4 : A Gestão dos Mercados

- A identificação do produto exportável
- A seleção dos mercados e sócios
- A seleção da forma de ingresso ao mercado
- A gestão do cliente

MODULO 5: Estrutura de Exportação

- Departamento de exportação: exemplos de várias empresas
- Fatores que influem na implantação da estrutura de exportação
- Casos empresariais

MODULO 6: O Método P.I.M.E

- Promoção Eficaz
- Informação Atualizada
- Mercado Monitorado
- Empresa Integrada

DATA

23 e 24/Junho/2015

HORÁRIO

09h às 17h

LOCAL

Caesar Business Hotel
Av. Darcy Vargas, 654
Chapada - Manaus-AM

INVESTIMENTO

Passes Single: R\$ 2.780,00

Passes Corporate (5 inscrições): R\$ 12.510,00

Passes inclui: Material didático,
Sessões expositivas, Coffee break,
Almoço, Estacionamento e Certificado

MAIS INFORMAÇÕES

Tel.: (92) 3656 2452

altaperformance@mbconsultoria.com

www.mbconsultoria.com

Av. Constantino Nery, 2789 - Salas 1006 a 1008
Ed. Empire Center - CEP 69050-001
Manaus - Amazonas - Brasil

Tel.: +55 92 3656 2452 / 3656 2752

www.mbconsultoria.com

altaperformance@mbconsultoria.com