

OBJETIVO DO CURSO

- Propiciar maiores conhecimentos sobre os fundamentos que regem o comércio internacional e, em especial, o comércio exterior brasileiro;
- Auxiliar na identificação e implementação de estratégias competitivas que contribuam para a eficiente gestão dos negócios internacionais;
- Promover maior facilidade na utilização de instrumentos que possam auxiliar o relacionamento comercial com países estrangeiros;
- Contribuir para melhores práticas nas operações realizadas pelo Brasil junto ao mercado internacional e, conseqüentemente, para o incremento da competitividade da empresa brasileira.

PÚBLICO-ALVO

Profissionais que atuem nas áreas de: comércio exterior, marketing, logística, administração de empresas, finanças ou relações internacionais. Para profissionais diversos, bem como estudantes que pretendam ingressar no universo dos negócios internacionais ou desejem ampliar seus conhecimentos sobre o assunto.

INFORMAÇÕES GERAIS

- Investimento do participante: R\$ 1.400,00.
- Incluso: Material didático, certificado e *coffee-break*.
- Carga horária: 84 horas/aula.
- Aulas: Sábados.
- Horário: De 08:30h. às 14:30h.
- Formas de pagamento:

Pessoa física

À vista;

Parcelado em até quatro vezes sem juros, com entrada.

Pessoa jurídica

À vista;

Parcelado em até três vezes sem juros, com entrada.

Faturado para 30 dias.

Descontos: 10% na inscrição de dois ou mais funcionários

CRONOGRAMA 2009

- **De 01 de agosto a 31 de outubro.**

 **PROGRAMA**

Data	Tema	Conteúdo abrangido	Carga horária
01/08/2009	Palestra de abertura		1 h/a
01/08/2009	I - Ambiente Internacional de Comércio	Cenário Internacional contemporâneo e suas características; Regulação do comércio internacional; Barreiras comerciais; Organização Mundial das Aduanas (incluindo noções sobre origem, nomenclatura, classificação de mercadorias e, sistema SH).	5 h/a
08/08/2009	II – Perspectivas do Comércio Exterior Brasileiro	Estrutura; Ações do governo em prol do comércio exterior (citar Siscomex); Desempenho recente; Política de comércio exterior; Programas de incentivo às exportações; Competitividade do comércio exterior brasileiro no mercado internacional.	6 h/a
15/08/2009	III - Marketing para o Mercado Externo	Competição em nível global; Análise do ambiente de Marketing; Decisões sobre ingresso no mercado externo; Planejamento; Valor para o cliente; Elementos de Marketing; Decisões estratégicas sobre produto, preço, promoção e distribuição; Marca; Vendendo serviços; Pesquisa, Segmentação e Posicionamento no mercado; Diferenças culturais; Competitividade e informação.	6 h/a
22/08/2009	IV - Logística e Competitividade no Comércio Exterior	Logística e sua importância; Fator Tempo; Parcerias; Cadeia de Suprimento; Operadores logísticos; Consolidação da carga; Processos de unitização; <i>Contêiner</i> ; Siscomex Carga; Incoterms e sua influência nos custos logísticos; A logística e a competitividade do comércio exterior brasileiro.	6 h/a
29/08/2009	V - Transportes Internacionais	Movimentação em terminais; Pagamento do Frete; Os diversos modais de transportes; Análise dos principais modais para o comércio exterior brasileiro; Conjugação de modais; Multimodalidade.	6 h/a
05/09/2009	VI - Seguro no Comércio Exterior	Seguro da mercadoria; Seguro do transportador; Práticas adequadas e o custo do seguro.	6 h/a
12/09 e 19/09/2009	VII - A Exportação no Brasil	A exportação e suas formas; Tratamento administrativo; Pagamento; Documentação exigida; Registro e Siscomex; Operações especiais; Financiamento; Seguro de crédito; O preço na exportação.	12 h/a
26/09 e 03/10/2009	VIII - A Importação no Brasil	Tratamento administrativo; Pagamento; Documentos exigidos; Siscomex; Práticas operacionais; Regimes especiais; <i>Drawback</i> ; O preço na importação.	12 h/a
10/10/2009	IX - Operações Internacionais e Câmbio	Sistema bancário; Operações bancárias internacionais; Moeda e câmbio; Principais centros financeiros internacionais; Práticas cambiais no Brasil.	6 h/a
17/10/2009	X - Despacho Aduaneiro e Tributos no Comércio Exterior Brasileiro	Imposto de Exportação e de Importação; IPI; ICMS; Cofins; PIS/PASEP; Efeitos da tributação no comércio exterior brasileiro. Despacho Aduaneiro na Importação e Exportação.	6 h/a

24/10/2009	XI - Negociações Internacionais	Como conduzir o processo de negociação; Administração de conflitos; Modalidades e estratégias de negociação; O Acordo; Negociando com estrangeiros; Negociações de comércio e a importância do preço; Negociações entre nações; O Brasil nas negociações comerciais; Acordos vigentes para o comércio exterior brasileiro (inclui Sistemas Preferenciais).	6 h/a
31/10/2009	XII - Ações de Defesa Comercial	A OMC e as práticas desleais de comércio; Medidas <i>Antidumping</i> e Compensatórias; Salvaguarda; Os contenciosos e a arbitragem internacional; Defesa comercial no Brasil e a situação no comércio com a China.	6 h/a

MATRÍCULAS E LOCAL DE REALIZAÇÃO

Coordenação: Margarete Miranda
Local de realização: Av. Rio Branco, 120, Grupo 707, Centro, RJ
Telefones: (21) 2509-4423, 2509-2662 Fax: (21) 2221-1656
Homepage: www.funccex.com.br
E-mail: miranda@funccex.com.br

OBSERVAÇÕES

A FUNCEX reserva-se o direito de suspender a realização do curso, caso não atinja o *quórum* adequado (15 participantes).
Os dias de realização das aulas poderão ser alterados em virtude de datas festivas e/ou feriados que porventura ocorram no período de realização dos cursos.
Solicitamos que o inscrito entre em contato conosco para confirmar sua participação um dia útil antes da data de início do curso.