

PLANO DE INTERNACIONALIZAÇÃO ? NOVOS CLIENTES, NOVOS MERCADOS

Carga Horária: 10 horas
Horário: Das 19:30h às 23:00h
Data de Início: 28/11/2016

Local de Realização: Leiria
Financiamento: Não
Data de Fim: 06/12/2016

DESTINATÁRIOS

Este curso destina-se a administradores e quadros superiores das empresas

OBJECTIVOS GERAIS

Dotar os participantes dos conhecimentos que permitam identificar mercados para a Internacionalização das empresas, criar mecanismos e identificar produtos para entrar em novos mercados;
Analisar os pontos fortes e fracos, as ameaças e as oportunidades para as empresas;
Estudar parcerias nos novos mercados.

REQUISITOS DE ACESSO

—

PLANO CURRICULAR

Plano de Internacionalização

Definição e Importância Estratégica

Missão, Visão, Valores e Objetivos da Empresa

Definição e Conteúdos

Objetivos SMART

Caraterísticas e Vantagens

Análise PEST

Definição e Importância Estratégica

Fatores Políticos

Fatores Económicos

Fatores Sociais

Fatores tecnológicos

Matriz BCG

Definição e Importância Estratégica

Produtos Estrela

Produtos em Questionamento

Produtos Vaca Leiteira

Produtos Abacaxi

Matriz ANSOFF

Definição e Importância Estratégica

Penetração de Mercado

Desenvolvimento de Mercado

Desenvolvimento de Produtos

Diversificação

Matriz SWOT

Objetivos

Análise Interna: Forças e Fraquezas

Análise Externa: Oportunidades e Ameaças

Segmentação de Mercados

Definição

Caraterísticas de um Segmento de Mercado

Identificação dos Segmentos-Alvo

Vantagens da Segmentação do Mercado

Estratégias de Marketing face à Segmentação

Parcerias

Definição e Importância Estratégica

Principais Objetivos das Parcerias

Principais Erros a Evitar no Processo de Constituição de Parcerias

Fases de Implementação de uma Parceria

Feiras Internacionais

As Feiras como Instrumento de Comunicação

Vantagens de Participação nas Feiras

Objetivos das Feiras

Processo para a Venda de um Produto

Conhecer o Produto

Comunicar com o Cliente

Assessorar o Cliente

Convencer o Cliente

Fechar a Venda

Apresentação da Empresa

Tópicos a Incluir na Elaboração de uma Apresentação da Empresa

METODOLOGIAS

Serão utilizados métodos: Expositivo, activo e demonstrativo.

FORMADORES

José Godinho

Licenciado em Economia pela Universidade Autónoma de Lisboa

Formador certificado e consultor em:

KnowHow - Consultores, Ida.

Rua Anzebino da Cruz Saraiva, n.º 342
1º andar, escritório 1,
2415-371 LEIRIA

[T] +351 244 835 355/6
[F] +351 244 835 357
[E] geral@knowhow.pt

www.knowhow.pt

Planos de Internacionalização

Técnicas de redução de custos de produção

Melhoria contínua

Planos de Expansão

Planos de Marketing

Gestão de Negócios

Negociação

REGALIAS

Certificado de Competências