



# PLANO DE INTERNACIONALIZAÇÃO ? NOVOS CLIENTES, NOVOS MERCADOS

Local de Realização: Carga Horária: 10 horas Leiria Das 19:30h às 23:00h Financiamento: Horário: Não Data de Fim: Data de Início: 28/11/2016 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 Ouestionamento

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:

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