

# COMÉRCIO EXTERIOR

[www.texbrasil.com.br](http://www.texbrasil.com.br)



## ● O QUE É?

A capacitação em comércio exterior visa assessorar individualmente empresas do Programa Texbrasil na **gestão de processos de comércio exterior**, incluindo conhecimentos teóricos e práticos.

Os módulos consistem em orientar para o uso de ferramentas estratégicas no processo exportador, operacionalizar negócios internacionais e capacitar o comercial, totalizando 20 horas de atendimento.

## ● PARA QUEM?

Todas as empresas do Programa Texbrasil em fase inicial de exportação (não exportadoras e exportadoras iniciantes).



# POR QUE A MINHA EMPRESA DEVE PARTICIPAR?

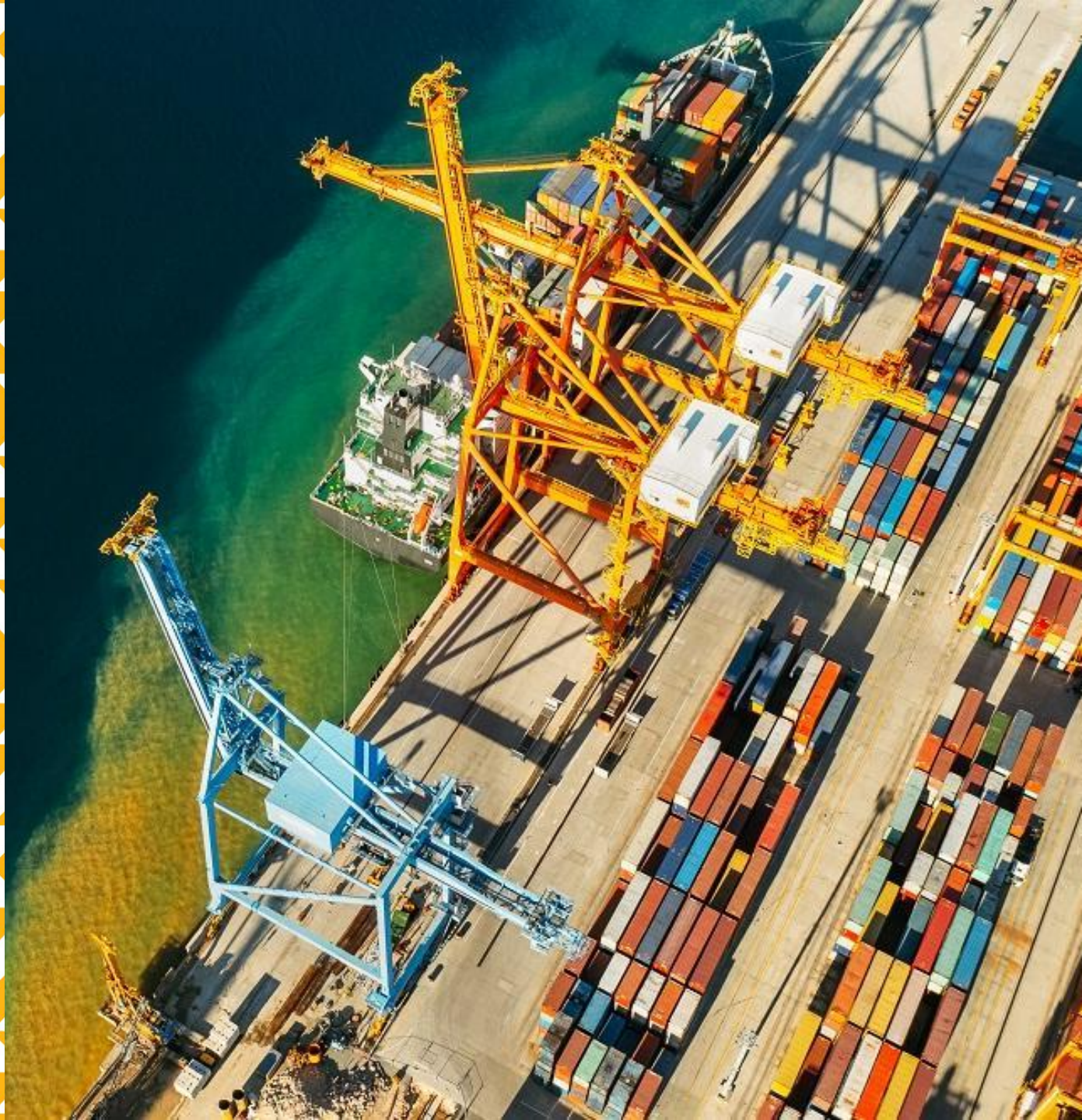
---

Para exportar, é preciso entender como funciona o processo, desde técnicas de modalidades de pagamentos e trâmites aduaneiros, até investimentos necessários. Esses conhecimentos são essenciais para o processo de exportação e garantem a **competitividade no mercado internacional.**



# CONTEÚDO

- **INTRODUÇÃO**
- **CAPACITAÇÃO  
TEÓRICA**
- **PLANO DE AÇÃO**
- **MENTORIA**



# INTRODUÇÃO

Diagnóstico e avaliação prévia da empresa:

- Estrutura
- Perfil do representante que participará da consultoria
- Questionário de diagnóstico
- Avaliação do site
- Catálogos, lookbook e tabela de preços (em real) informações de enquadramento contábil



# CAPACITAÇÃO TEÓRICA

Orientações quanto ao posicionamento internacional:

- Porque exportar
- Modalidades de pagamento usuais do segmento
- Formação de preço e isenções tributárias

- Regimes aduaneiros especiais
- Trâmites aduaneiros de exportação
- Documentos necessários na exportação
- Infrações e penalidades
- Acordos comerciais
- Estudo de mercado e análise de dados
- Orientação sobre como definir seus mercados alvo e estratégias de vendas

# CAPACITAÇÃO TEÓRICA

- Orientação sobre como definir seus mercados alvo e estratégias de vendas
- Formas de captação de clientes, fornecedores e oportunidades de negócios

- Calendário de feiras e serviços que o Texbrasil
- Material básico necessário para iniciar a internacionalização da marca
- Mostruário
- Participação em eventos internacionais
- Diferença entre o agente e o distribuidor
- Registro Internacional de Marcas
- Período de vendas/coleções e entrega
- Adequação técnica do produto
- Investimentos necessários

# PLANO DE AÇÃO

- Tabulação, análise dos dados e elaboração de plano de ações com indicações de fontes de pesquisa, em até cinco dias após a realização da consultoria;
- Realização do plano proposto em até 30 dias. Neste período, as dúvidas devem ser sanadas diretamente com o consultor, durante a mentoria.





# MENTORIA

- Auxílio na aplicação do conteúdo teórico aprendido nos módulos 1, 2 e 3, assim como na elaboração do planejamento, do plano de ação, preparativos para a conquista de clientes estrangeiros
- Avaliação e orientação do empresário em relação aos ajustes necessários até que seja possível fazer a validação final. Esta validação deve ser feita em até sete dias após a data da entrega do Plano pela empresa

# INVESTIMENTO

O custo total de 20 horas de Capacitação é de

**R\$ 698\***

Formas de pagamento:

- À vista no ato da inscrição ou
- Em duas vezes: 1º pagamento à vista, e 50% restantes após 30 dias.

\*Este investimento refere-se a somente 35% do valor total do custo da consultoria. Os outros 65% são investidos pelo **Programa Texbrasil**.

# INFORMAÇÕES IMPORTANTES

- Prazo previsto para a realização de cada consultoria: **20 horas** de capacitação, dentro de até **45 dias**;
- Os atendimentos poderão ser realizados de forma online e/ou presencial. Caso presencial, poderá ser realizada na sede da ABIT. Todos os custos com locomoção, tanto da marca como do consultor, devem ser arcados por cada um deles. A ABIT não se responsabilizará por tais despesas.



## SE INTERESSOU?

Entre em contato com  
Jaqueline Arruda pelo telefone

**(11) 3823.6173** ou pelo e-mail  
**jaqueline@abit.org.br**

Promovido por



apexBrasil

