

Como Desenvolver um Plano de Exportações Eficaz

Objetivos Gerais:

Este curso pretende dotar os participantes das seguintes competências: acrescentar valor aos gestores de exportação através do desenvolvimento de um compreensivo plano de exportação.

Objetivos Específicos:

No final do curso os participantes ficarão aptos a:

- Desenvolver planos de vendas internacionais;
- Planos previsionais de vendas tendo em conta custos.

Destinatários:

A todos os profissionais que necessitem conhecer e aplicar o desenvolvimento de um plano de exportações eficaz, nomeadamente: Diretores de Exportação; Gestores de Mercados Externos; Business Development Managers.

Carga Horária:

18 Horas

Conteúdos Programáticos:

Módulo I - Porquê Exportar?

Módulo II - Análise de Mercados Externos

Módulo III - Previsão de Vendas de Exportação

Módulo IV - Desenvolvimento de Vendas Internacionais

Módulo V - Preço e custo

Módulo VI - Desenvolvimento de um plano de exportação