

## SOBRE ESTA PROFISSÃO

Teoria e Políticas de Comércio Exterior, Globalização e Integração Econômica; Integração Latino-Americana e Mercosul; Técnicas e Procedimentos em Comércio Exterior; Mercado de Câmbio, Balanço de Pagamentos; Financiamento das Exportações e Importações.

## CONTEÚDO

### 01 MÓDULO I - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - INTRODUÇÃO AO EAD – SEQ

Disciplina de Introdução ao Ensino à Distância.

### 02 MÓDULO I - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - EMPREENDEDORISMO SEQ

Disciplina que aborda os fundamentos do empreendedorismo, assim como as principais características do ser empreendedor.

### 03 MÓDULO I - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO SEQ

Disciplina que aborda os conceitos sobre planejar estrategicamente, pensadores e a sua abrangência dentro e fora da empresa.

### 04 MÓDULO I - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - FUNDAMENTOS DA ADMINISTRAÇÃO SEQ

Disciplina que aborda as principais teorias que envolvem a ciência da administração

### 05 MÓDULO II - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - DIREITO DIGITAL-SEQ

O direito digital é um ramo do Direito que surgiu com a finalidade de regulamentar as relações dentro do ambiente digital. Com o desenvolvimento da tecnologia e da interação online, nasceu a necessidade de se editar normas e regras que regulamentem as relações, evitando assim práticas lesivas.

### 06 MÓDULO II - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - DIREITO INTERNACIONAL E COMÉRCIO EXTERIOR-SEQ

O Direito Internacional é o ramo do Direito responsável por regular as interações entre os sujeitos e atores de Direito Internacional, sempre pautado no respeito à soberania dos Estados. Para tanto, o Direito Internacional depende da cooperação desses agentes para garantia da harmonia.

### 07 MÓDULO II - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - GESTÃO COMERCIAL-SEQ

Gestão Comercial é a área que se relaciona com todas as transações do setor comercial de uma organização. Dessa forma, o gestor comercial é responsável por tarefas como formação de preços, pesquisas de mercado, relacionamento com clientes e fornecedores, definição de pontos de vendas, entre outras.

### 08 MÓDULO II - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - NEGOCIAÇÃO COMERCIAL E NEGÓCIOS ELETRÔNICOS-SEQ

Como diagnosticar problemas. Transformar as informações e dados coletados em instrumentos para tomada de decisões. Metodologias para resolução de tomadas de decisões. Estilos de negociação de conflitos. Negociação como processo. Técnicas de negociação através da simulação e do estudo de casos. Estudo e compreensão das

Técnicas de Negociação, da política de gestão comercial das empresas. Princípios e conceitos básicos do Sistema de Informação mercadológica. Conceitos básicos sobre E-commerce e e-Business. Terminologia específica de informação voltada ao varejo eletrônico. O comércio eletrônico. O mercado virtual. O impacto da internet sobre as estratégias de negócio.

## **09**MÓDULO II - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - TÉCNICAS DE ATENDIMENTO E TELEATENDIMENTO AO CLIENTE-SEQ

Ser sincero, expor as possibilidades e aprender a escutar são apenas algumas das técnicas de atendimento ao cliente. Quando aplicadas da maneira correta, as estratégias conseguem otimizar a relação e a satisfação do público

## **10**MÓDULO II - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - DIREITO DO CONSUMIDOR-SEQ

O Direito do Consumidor é um ramo relativamente novo do Direito brasileiro e é responsável por cuidar dos casos relacionados ao consumo e a defesa dos direitos que a pessoa, seja ela física ou jurídica.

## **11**MÓDULO II - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - ECONOMIA E MERCADO GLOBAL-SEQ

Introdução geral às Ciências Econômicas. A organização e o funcionamento das economias de mercado. As principais leis e teorias econômicas. As principais questões micro e macroeconômica atual. Mercado, preços, demanda e oferta, comportamento do consumidor, demanda individual e demanda de mercado. Produção e custos de curto e longo prazos. Estruturas de mercado, externalidades e bens públicos

## **12**MÓDULO II - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - ESCRITA FISCAL E LEGISLAÇÃO TRIBUTÁRIA-SEQ

Conceitua-se "Escrita Fiscal" as rotinas de lançamento e apuração de impostos - ICMS, IPI e ISS nos livros respectivos.

## **13**MÓDULO II - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - ÉTICA E CIDADANIA-SEQ

Noções Básicas de Ética e Cidadania.

## **14**MÓDULO II - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - FUNDAMENTOS DE MARKETING-SEQ

Disciplina voltada para o entendimento conceitual e das suas principais características do Marketing.

## **15**MÓDULO II - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - FORMAÇÃO DE PREÇOS-SEQ

O processo de formação de preço nada mais é do que a análise realizada pelo empreendedor ao definir qual será o valor cobrado por determinado produto ou serviço oferecido por ele, levando em consideração alguns fatores, como custos, margem de lucro, despesas fixas e variáveis, dentre outros elementos.

## **16**MÓDULO II - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - LOGÍSTICA INTERNACIONAL-SEQ

Logística Internacional é um conjunto de ações que inclui o planejamento, a operação e o controle do fluxo de mercadorias ou serviços que integram desde o contato com o fornecedor até a entrega ao cliente final, em outro país.

---

## 17 MÓDULO II - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - MARKETING ELETRÔNICO E INTERNACIONAL-SEQ

Marketing Eletrônico ou ainda Marketing Digital é um processo que estabelece uma combinação dos recursos de "marketing tradicional" com ferramentas eletrônicas, ou seja, através de recursos via internet.

## 18 MÓDULO II - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - GESTÃO DE RISCOS EM INVESTIMENTOS-SEQ

Gerenciamento de riscos é um conjunto de estratégias e práticas que buscam identificar, mitigar e controlar riscos para evitar perdas. No contexto dos investimentos, significa entender os diferentes graus de risco dos ativos e compor uma carteira que proteja seu patrimônio da ameaça do prejuízo.

## 19 MÓDULO II - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - INGLÊS INSTRUMENTAL-SEQ

O inglês instrumental é conhecido como Inglês para Fins Específicos (ESP) e tem como objetivo principal capacitar o aluno a ler e compreender textos acadêmicos em inglês, usando estratégias e técnicas de leitura específicas dentro de um esquema de atividades de caráter autônomo.

## 20 MÓDULO II - S.S. GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR - GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS-SEQ

Definição de recursos humanos; teoria das relações humanas.

### + VANTAGENS

#### **Aulas 100% on-line**

Você faz seu curso online em qualquer horário e em qualquer lugar.

#### **Relatório de aproveitamento**

Você tem acesso ao relatório de aproveitamento dos cursos contratados e pode acompanhar o seu rendimento direto no painel de controle.

#### **Certificado válido em todo Brasil**

O processo de certificação do curso é simples, dinâmico e com número de registro. O certificado pode ser consultado on-line, através do site [www.vejameucertificado.com.br](http://www.vejameucertificado.com.br).

#### **Acesso ao curso**

Você tem um prazo de acesso flexível contratado a partir da ativação da chave, prazo equivalente ao número máximo de parcelas do curso.

#### **Carga horária dos cursos**

Os cursos possuem uma carga horária estimada que permite o aluno assistir os vídeos e materiais complementares, fazer os exercícios e demais atividades com tranquilidade. Todavia, em detrimento de eventual conhecimento prévio do assunto, o aluno poderá concluir em tempo inferior, normalmente em até 1/3 da carga horária prevista, mesmo assim, em seu certificado será registrado a carga horária prevista de cada curso.