



Oficina de Competitividade



NEGOCIAÇÃO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

ONLINE
10 E 11 DE NOVEMBRO DE 2021
DAS 15h ÀS 17h

ApexBrasil 

apexbrasil@apexbrasil.com.br

www.apexbrasil.com.br

(61) 2027 0202



As Oficinas de Competitividade tem como objetivo

Capacitar empresários em diferentes aspectos e necessidades de seus negócios, com foco no desenvolvimento de competências operacionais e gerenciais essenciais à atividade exportadora.



Eixos de Atuação

Promoção das
Exportações
Brasileiras

Atração de
Investimentos
Estrangeiros

Apoio à
Internacionalização
de Empresas
Brasileiras

Inteligência de Mercado Estratégica

Qualificação para Exportação

Promoção da Imagem do Brasil como Parceiro Global de Negócios





Diretrizes Estratégicas da Oficina

- Desenvolvimento de competências em negociação com atores internacionais;
- Fatores culturais na negociação; e
- Habilidades pessoais e inteligência comportamental.





NEGOCIAÇÃO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

10 E 11 DE NOVEMBRO DE 2021

Das 15h às 17h

Online

PROFESSOR

Roberto Lang

VALOR

R\$ 150,00

[INSCREVA-SE AQUI](#)

Oficina de Competitividade 

Esta Oficina aborda a necessidade de desenvolver competência para a negociação com os vários atores internacionais, num mundo cada vez mais competitivo.

O processo de negociação é tratado de forma ampla, apresentando aspectos essenciais do planejamento, execução e manutenção das negociações.

PROFESSOR

ROBERTO LANG



- MBA pelo INSEAD Fontainebleau (França)
- Administrador pela EAESP – FGV
- Experiência em gestão na Unilever e BRASIF Duty Free
- Diretor da Nova School of Business and Economics Lisboa no Brasil
- Consultor e professor na Fundação Vanzolini



PROGRAMAÇÃO

10 de novembro – quarta-feira

15h	<ul style="list-style-type: none">✓ Boas-vinda, agenda e objetivo.✓ Planejamento e organização da negociação. Habilidades pessoais e inteligência comportamental.
15h50	Pausa
16h	<ul style="list-style-type: none">✓ Fatores culturais Gestão da negociação e flexibilidade / adaptação.

11 de novembro – quinta-feira

15h	<ul style="list-style-type: none">✓ Modos de negociação. O método Harvard de negociação.✓ Situações comuns em negociação.
15h50	Pausa
16h	<ul style="list-style-type: none">✓ Negociação: solução de divergências por meio de acordos.



Oficina de Competitividade 


ApexBrasil

apexbrasil@apexbrasil.com.br

www.apexbrasil.com.br

(61) 2027 0202



Qualifique-se. Prepare-se. Exporte.

[INSCREVA-SE AQUI](#)

