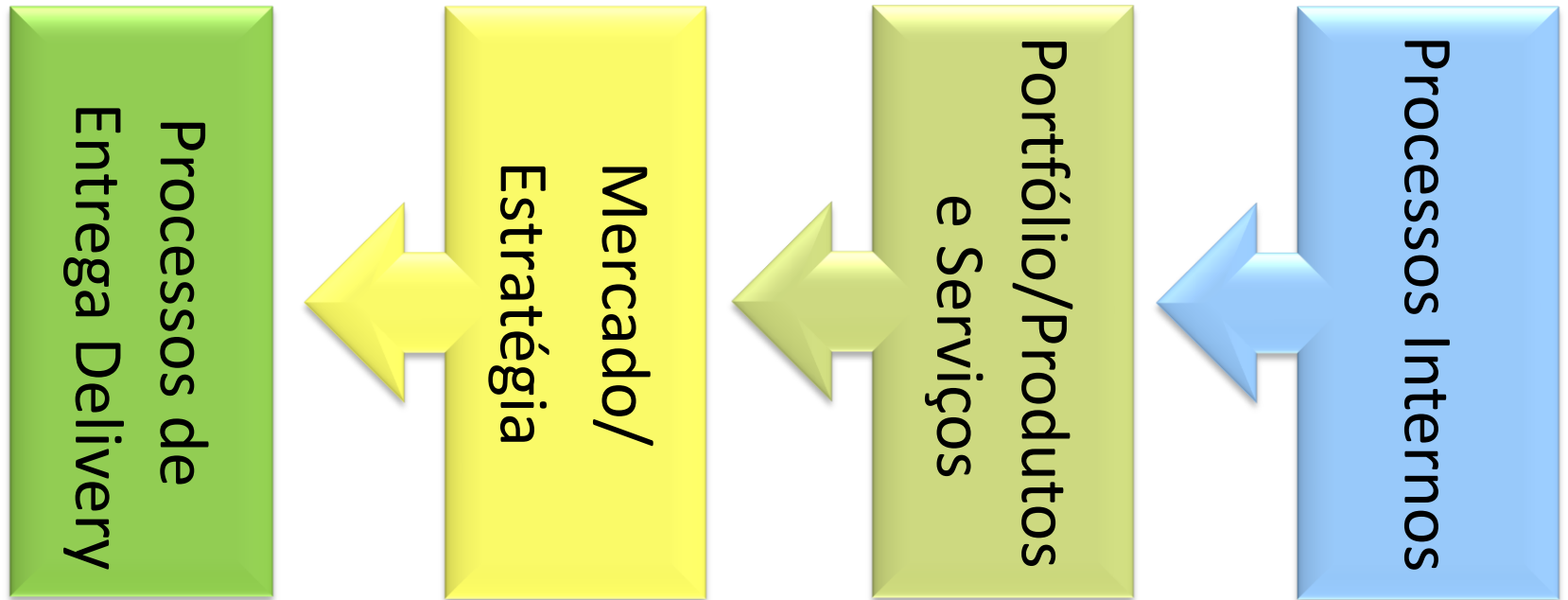


Preparando as empresas para a internacionalização e globalização

Workshop / Consultoria
para capacitação em planejamento e
gestão de processos de
internacionalização e globalização

Preparando as empresas para a internacionalização e globalização

Eixos Estratégicos de Internacionalização



Preparando as empresas para a internacionalização e globalização

Através de uma metodologia de voltada para Simulações de Oportunidades de Negócios, o trabalho é realizado com objetivos focados em resultados de consultoria, balizados nos **4 eixos estratégicos**:

PROCESSOS INTERNOS: Mapeamento de como os processos internos da empresa devem dar suporte ao esforço de internacionalização da empresa

PORTFÓLIO DE PRODUTOS E SERVIÇOS: Adequação do produto e/ou serviço para atender as necessidades e características dos mercados alvo

MERCADO / ESTRATÉGIA: Definição do melhor modelo de go-to-market baseado nos objetivos estratégicos pré definidos pela empresa

PROCESSOS DE ENTREGA – DELIVERY: Definição da melhor plataforma para atender as expectativas dos clientes e construir um grade de cases de sucesso

Preparando as empresas para a internacionalização e globalização

A implementação dos **4 eixos estratégicos**, ocorre a partir de três atividades principais:

DIAGNÓSTICO INICIAL: Levantamento do preparo que a organização tem para atuar internacionalmente de forma competitiva – *Produto Final: Mapa das necessidades*

CAPACITAÇÃO: Preparação e Simulações de negócios com o objetivo de exercitar o processo de atuar comercialmente e vencer as concorrências nas oportunidades de negócios internacionais – *Produto Final: Internalização do pensamento estratégico e mapa das melhores práticas no processo de ser competitivo*

VALIDAÇÃO, DIAGNÓSTICO FINAL E RECOMENDAÇÕES: Atuar em situações reais e praticar o uso das principais ferramentas apresentadas – *Produto Final: Diagnóstico e Recomendações para a melhoria contínua do esforço da empresa em buscar a excelência no seu processo de internacionalização.*

Preparando as empresas para a internacionalização e globalização

1ª Etapa Processos Internos e Portfolios

Simulação dos Processos de Entrega com Vivência Prática de RFI's e RFP's e Apresentação Presencial

2ª Etapa Mercado & Estratégia

Simulação de Processos de Planejamento e Construção da Estratégia de Internacionalização com a Aplicação das Ferramentas usadas nas simulações

3ª Etapa Processos de Entrega

Validação da Estratégia de Internacionalização através de uma Apresentação em Situação Real de Mercado. Avaliação do Resultado na Participação Real de Mercado e Avaliação Geral

Preparando as empresas para a internacionalização e globalização

Processos Internos & Portfolio de Serviços

1ª Etapa - Trabalho em grupo e dinâmica - respostas à oportunidades de negócios na metodologia OB - 2 aulas no total de 16 horas

- Exercício prático de de uma oportunidade de negócio
 - Exercício em grupo no uuo da metodologia – formulários usando RFI's e RFP's
 - Construção de Apresentação Empresarial para projetos, parceiros e investimentos
 - Avaliações/sugestões dos participantes sobre as respostas apresentadas
- ✓ **Objetivo:** Construção de uma oportunidade real de negócio e simulação de cenários para a consolidação de respostas e identificação dos fatores críticos de sucesso para uma estratégia de internacionalização.
- ✓ **Resultado esperado:** o participante deverá ter uma primeira compreensão sobre como atender uma oportunidade de negócios internacional:
 - Identificar quais as principais premissas que impactam uma oportunidade de negócios
 - Desenvolver uma resposta á uma oportunidade usando o seu portfólio de soluções e serviços.
 - Reconhecer e selecionar as ferramentas necessárias para uma resposta aderente a oportunidade proposta e servir de base para o desenvolvimento da estratégia de internacionalização da empresa.

Preparando as empresas para a internacionalização e globalização

Mercado e Estratégia

2ª Etapa - Trabalho em grupo e dinâmica - respostas à oportunidades de negócios na metodologia OB - 2 aulas no total de 16 horas

- Dinâmica – Reconhecimento da metodologia usada para o planejamento empresarial
- Associação com o status atual da empresa com identificação das lacunas e necessidades de ajustes
- Identificação das ferramentas básicas que dão suporte à adequação do planejamento empresarial
 - Uso da metodologia de gestão por metas, tendências e atividades principais
 - Desenvolvimento de uma Estratégia de Mercado- Exercício em grupos simulando empresas

✓ **Objetivo** : Aplicação de uma metodologia de planejamento empresarial para desenvolver com sucesso uma de uma estratégia de internacionalização para um mercado pré definido.

✓ **Resultado esperado**: o participante deverá assimilar conceitos de como construir um estratégia de mercado através da metodologia de planejamento empresarial que servirá de base para desenvolver com sucesso o projeto de internacionalização da empresa:

- Identificar e entender quais as principais ferramentas do planejamento
- Desenvolver um planejamento empresarial adequado ao seu portfólio de soluções e serviços.
- Reconhecer e selecionar as ferramentas necessárias para o desenvolvimento da estratégia de internacionalização da empresa.

Preparando as empresas para a internacionalização e globalização

Processos de Entrega – Revisão Geral

3ª Etapa - Trabalho individual e grupo - 2 aulas no total de 16 horas

- Revisão da metodologia usada para planejamento estratégico e apresentações institucionais e comerciais de projetos
 - Revisão do processo de elaboração de um planejamento estratégico internacional
 - Revisão das ferramentas de suporte à apresentações de solicitação de investimento, de defesa de projeto ou de demonstração de proposta de valor para parceria
- ✓ **Objetivo:** Finalizar a revisão do posicionamento, estratégia e táticas das empresas nos seus projetos individuais de internacionalização
- ✓ **Resultado esperado:** Após o conhecimento e ferramentas assimiladas na 1ª e 2ª etapas, o participante irá exercitar e ajustar o seu “*pitching*” de internacionalização
- Identificar e entender quais os fatores críticos a serem aperfeiçoados para o “*pitching*”, “*partnering*” and “*selling*” para a internacionalização da empresa e a sua proposta de valor.
 - Preparar o empresário para o contexto da internacionalização e os níveis de interação.
 - Aplicar o conhecimento e as ferramentas apresentadas nas etapas anteriores para o pré, durante e pós evento.