

Oficina de Competitividade “Marketing e Vendas Internacionais”

03/05/2017

08:30 às 09:00	Recepção, agenda e objetivo.
09:00 às 10:30	Alinhando a Linguagem sobre Marketing e Vendas. Decidindo para qual Mercado se Internacionalizar.
10:30 às 10:45	<i>Coffee break</i>
10:45 às 12:30	Acesso a Informações Análises de Mercado Qualitativa/Quantitativa.
12:30 às 13:30	<i>Almoço</i>
13:30 às 15:30	Estruturando o Plano de Marketing Internacional. Gestão de Portfólio de Produtos Internacionais. A Criação de um Branding Eficaz.
15:30 às 15:45	<i>Coffee break</i>
15:45 às 16:30	Vendas Internacionais.
16:30 às 17:30	Canal de Distribuição em Mercados Externos.

PALESTRANTE

Willerson Lucas de Campos Silva

Doutorando em Engenharia de Produção pela Universidade de São Paulo (POLI/USP), tendo como foco de pesquisa redes interorganizacionais e métodos quantitativos. Possui mestrado em Administração (2015), com ênfase em Política e Planejamento Governamentais, e; graduação em Administração (2012), ambos pela Universidade Federal de Mato Grosso do Sul. Participou do projeto “Gestão de Territórios Rurais - da Reforma e da Grande Dourados” entre os anos de 2011 e 2015, financiado pelo CNPq.