**PIBS – Programa de Internacionalização de bens e serviços**

**Sobre o Programa**

Aprenda sobre os conceitos-chave para internacionalizar a sua empresa e também tenha orientação de um consultor especializado em internacionalização. Você obterá conhecimento aprofundado nos processos relativos a: *marketing internacional;* *cultura em negócios internacionais; logística internacional; finanças internacionais; convergência regulatória e de produto; planejamento tributário e aduaneiro; proteção de propriedade intelectual e industrial* e, ainda mais; *inglês para negócios*. Além disso, você poderá selecionar módulos de acordo com seus interesses e objetivos e ter uma consultoria focada especificamente em suas necessidades de internacionalização dos produtos e serviços de sua empresa.

Estruturado em 8 (oito) módulos, com horas-aula que variam de 6 a 12 horas mais 6 horas de consultoria, o **IBREI** **PIBS - Programa de Internacionalização de Bens e Serviços** do IBREI – Instituto Brasileiro de Desenvolvimento de Relações Empresariais Internacionais permitirá a compreensão dos assuntos internacionais e da prática de negócios internacionais contemporâneos. O programa reúne consultores que atuam no mercado internacional com larga experiência em internacionalização de bens e serviços. Você irá adquirir o conhecimento, a compreensão e as habilidades necessárias para planejar a internacionalização de produtos e serviços de sua empresa em variados contextos onde as relações internacionais é relevante, ao mesmo tempo proporcionando as oportunidades de aprendizagem que permitem que você, como protagonista, adquira os conhecimentos multidisciplinares para realizar a tão sonhada inserção dos bens e serviços no mercado internacional.

A visão do **IBREI** é ser a principal referência para o desenvolvimento de negócios entre o Brasil e o mundo, sendo a sua missão construir pontes entre profissionais, empresas e instituições, públicas e privadas, aprimorando a qualidade do ambiente de negócios nacional e internacional; alicerçado aos valores de independência; imparcialidade e respeito à cultura.

**Público Alvo**

O foco são os empresários, no entanto, as inscrições poderão ser realizadas por profissionais por eles indicados das seguintes áreas: relações internacionais; administração; operações; finanças; recursos humanos; relações públicas; economia; direito; e, áreas afins.

**Objetivos**

O objetivo do **IBREI PIBS** é de capacitar os participantes quanto ao conhecimento, a compreensão e as habilidades necessárias para planejar a internacionalização de bens e serviços da empresa em variados contextos; onde as relações internacionais é relevante, ao mesmo tempo proporcionar oportunidades de aprendizagem que permitam a aplicação dos conhecimentos multidisciplinares para realizar a tão sonhada inserção dos produtos e serviços no mercado internacional.

**Metodologia**

O **IBREI** **PIBS** foi concebido para viabilizar a “práxis”, ou seja, está alicerçado em um processo pelo qual uma teoria, lição ou habilidade será praticada, se convertendo em parte da experiência vivida. Haverá dois momentos convergentes, através das ***aulas on line*** os participantes terão acesso ao arcabouço teórico de cada dimensão que integra a internacionalização de bens e serviços, e, posteriormente irão ter ***consultoria*** utilizando várias metodologias, tais como pesquisas quantitativas e qualitativas e pesquisa de campo através de entrevistas. O objetivo de traçar esse percurso metodológico é o de unir teoria e prática para viabilização da internacionalização de um bem ou serviços alicerçados nos respectivos módulos: marketing internacional; cultura de negócios internacionais; logística internacional; finanças internacionais; convergências regulatórias e de produto; planejamento tributário e aduaneiro; proteção de propriedade intelectual e industrial; e, inglês para negócios.

**Feedback**

Ao final do **IBREI**-**PIBS** haverá uma entrevista on line com o Coordenador do Programa; cujo objetivo será discorrer sobre o aprendizado e levantar quais os desafios que deverão ser enfrentados para a internacionalização de bens e serviços de sua empresa.

**Participantes**

O programa reúne consultores que atuam no mercado internacional com larga experiência em internacionalização de produtos e serviços.

**Coordenação**

Prof. Msc. Sérgio PIO BERNARDES

*Sociólogo. Cientista Político. Consultor Educacional. Palestrante*

Head do Ibrei-Educação

Mestre em Ciência Política - UNICAMP na área Teoria do Estado e Políticas Governamentais; MBA em Marketing - ESPM; Bacharelado em Ciências Sociais - UNICAMP; e, Licenciatura Plena em Ciências Sociais - UNICAMP. Cursou inúmeros cursos de extensão em diversas instituições internacionais. Atua na área de educação superior desde 1982, ou seja, há 38 anos, nos campos da docência, pesquisa, gestão e extensão. Tem experiência em gestão educacional e gestão de Projeto Político Pedagógico de instituições de ensino superior. É certificado pela Harvard University em Performance Assessment in Higher Education (Avaliação de Desempenho no Ensino Superior). Foi premiado pela ABMES-GEDUC em 2013, na categoria ouro, como melhor gestor de ensino superior no Brasil. Atuou em várias instituições de ensino superior, tais como, UNIANCHIETA; PUCCAMP; FAAP. ESAMC e ESPM. No período de 23 anos em que atuou na ESPM (1991-2014) ocupou vários cargos, tais como: professor; chefe de departamento; criador e coordenador do Setor de Estágios; criador e diretor emérito do curso de graduação em Relações Internacionais; criador do International Office, sendo o seu último cargo International Academic Dean, responsável pela internacionalização da ESPM e, devido a esse trabalho foi premiado como Personalidade do Ano em 2013. Atualmente, está cursando o MBI - Master Business Innovation na UFSCAR - SP; Pós Graduação em Didáticas para a Implementação da BNCC no Instituto Singularidades; e, MBA Gestão Escolar na USP-ESALQ. É professor no curso de graduação de Administração e Relações Internacionais da Faculdade Unità e, também Head do IBREI- Educação onde coordena o IBREI PIBS – Programa de Internacionalização de Bens e Serviços.

**Corpo Docente**

**Módulo I: Marketing Internacional**

Professor Responsável: Lucas Mendes

Lucas é economista pela UNESP e HARVARD, tem MBA em Negociação, CEO da BrazilGlobal, Sócio do Grupo Vitta Gold e Cofundador da Vexpor. Lucas é Diretor de Relações Internacionais do IBREI - Instituto Brasileiro de Desenvolvimento de Relações Empresariais Internacionais, além de Conselheiro da Câmara de Comércio e Indústria dos BRICS, Membro do Comitê Estratégico "Young Business Affairs" da Câmara de Comércio Americana e, Consultor para a Zona Franca do Aeroporto de Dubai no Brasil.

**Módulo II: Cultura de Negócios Internacional**

Professora Responsável: Su Jung Ko

Su Jung Ko é advogada formada em direito pela Universidade de São Paulo. Cursou pós graduação em direito empresarial na GV Law e obteve LL.M (mestrado em direito) pela Georgetown Law Center em Washington D.C., Estados Unidos. Após 10 anos de experiência em escritório de advocacia focado em fusões e aquisições, fundou a consultoria especializada em investimento denominada Golden Hawk Consulting com foco em investidores asiáticos. Engajada em formação de profissionais líderes e no contínuo apoio às empresas coreanas, serviu como presidente da filial, no Brasil, do Network dos Futuros Líderes Coreanos e também como conselheira da Divisão Comercial do Consulado da Coreia em São Paulo. Organiza workshops de mentoring de carreira e ciclo de palestras Brasil e Coreia para empreendedores e profissionais engajados nesta relação. Foi vencedora do prêmio de Líder do Futuro concedido pela renomada revista jurídica britânica Chambers & Partners, Latin America Women in Law. Su foi entrevistada pela mídia internacional, como The Washington Post e The Financial Times, para falar sobre investimentos estrangeiros no Brasil, principalmente da Ásia. Além disso, Su Jung Ko é diretora da Câmara de Comércio Brasil e Coreia, fundadora e embaixadora institucional do Instituto Brasileiro de Desenvolvimento de Relações Empresariais Internacionais (IBREI) para China e Coreia e membro do Conselho Jurídico do Ministério da Justiça da Coreia para empresas coreanas de pequeno e médio porte que investem na América Latina. Serviu como membro da Comissão do Direito às Artes da OAB/SP de 2016 a 2018.

**Módulo III: Logística Internacional**

Professor Responsável: Ricardo Cervone

Cervone tem 25 anos de experiência em comércio exterior, e vem desenvolvendo sua carreira de forma ascendente com foco na direção de negócios, estratégias e vendas, novos negócios e pesquisa de mercado. Têm larga experiência profissional desenvolvida em comércio exterior (importação e exportação, aérea, marítima e rodoviária) e compras internacionais. Tem participação ativa em negociações e decisões de compras internacionais (Global Sourcing) e é responsável por estudos de viabilidade econômica de novos mercados a partir da análise estratégica de negócios. Em sua trajetória profissional tem sempre desenvolvido projetos de vendas com excelente relacionamento com clientes (fidelização, recuperação e manutenção) e fornecedores, analisando problemas, identificando origem e apresentando projetos de ação e solução. Tem acumulado vasta experiência nas várias áreas do negócio: vendas e operações, com importante histórico na superação de metas. Tem sido protagonista na atuação de importantes decisões estratégicas com parceiros, clientes e fornecedores, assim como, em apresentações de performances para parceiros comerciais estrangeiros e follow-up completo, door-to-door na importação. Têm, também, participação ativa nas feiras e rodadas de negócios nacionais e internacionais.

**Módulo IV: Finanças Internacionais**

Professor Responsável: ?

**Módulo V: Convergência Regulatória e de Produto**

Professora Responsável: Alessandra Marcelino

Alessandra Marcelino, brasileira, com formação em Comércio Exterior pela UNIVALI, iniciou suas atividades profissionais na área de marketing e varejo em 1994, e depois de cinco anos, iniciou sua jornada em comércio exterior atuando na área de frete internacional estabelecendo-se em multinacionais chegando aos cargos de diretora em SC e depois SUL do Brasil.

Desde 2006 é empresária na área de comércio exterior, tendo atualmente três empresas no Brasil (freight forwarder, trading, consulting & projects) no Brasil e uma em Portugal (trading for market place), sendo intitulado GRUPO MAP BUSINESS, tendo a função de CEO do grupo.

Convidada a ser Consultora do Banco Mundial on demand em 2013; eleita Diretora do IBREI - Instituto Brasileiro de Relações Empresariais Internacionais em SC em 2018; delegada da CECIEX - Conselho das Comerciais Importadoras e Exportadora em SC em 2019, todas em atividade, conta com expertise com mais de 20 anos de comércio exterior, além de ser palestrante, consultora e mentora.

**Módulo VI: Planejamento Tributário e Aduaneiro**

Professor (a) Responsável: Tiago Slalov

Possui graduação em Ciências Contábeis pela Universidade de Sorocaba (2002), mestrado em Controladoria e Contabilidade pelo Centro Universitário FECAP (2004) e doutorado em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (2013). Atualmente é professor pesquisador do Programa de Mestrado em Ciências Contábeis da FECAP. Professor do programa MBA da Fipecafi, Trevisan, SENAC, IPOG, Unimep, IBG e ITE. Instrutor SESCON, CRC, IOB (Sage Group), FocoFiscal e Fiscosoft (Thomson Reuters). Conferencista e consultor de empresas na área de Administração, com ênfase em Controladoria, atuando principalmente nos seguintes temas: Controladoria, SPED e IFRS. Foi Professor e Coordenador do Curso de Graduação em Ciências Contábeis da UNISO por 7 anos. Consultor há 15 anos em organizações como: Kyocera Yashica, Promon Engenharia, PST do Brasil, Ellenco, Dynapac (Atlas Copco), Roma Jensen, Nilfisk do Brasil, CAS Tecnologia.

**Módulo VII: Proteção de Propriedade Intelectual e Industrial**

Professora Responsável: Cibele Florêncio Gonçalves

Mais de dez anos de experiência na área de Propriedade Intelectual adquirida em grandes bancas jurídicas e empresa de Consultoria, sendo responsável pelo controle de prazos de registro de marcas e desenhos industriais nacionais e internacionais e depósito de patentes, elaboração de petições e formulários, subsídios, busca prévia, confrontos, exame preliminar, elaboração de relatório descritivo, e demais formalidades para a devida proteção da propriedade intelectual no Brasil e no exterior, inclusive com a adequação dos processos aos Tratados e Leis Internacionais, Elaboração contratos de Tecnologia; Parcerias, etc.; Direito autoral; Nomes de domínio; Registro de software; Elaboração de pareceres jurídicos e demais comunicações inerentes aos processos judiciais dos clientes; Life Science, direito regulatório; CONAR; Gestão estratégica do portfólio de propriedade intelectual e industrial.

**Módulo VIII: Inglês para Negócios**

Professora Responsável: Madeleine Blankenstein

Tem vasta experiência internacional, atuou em organizações globalizadas e domina temas complexos no campo dos Negócios e Relações Internacionais.  Seu domínio em inglês de negócios não é somente acadêmico e, sim de experiências concretas em assuntos do mercado global, pois atuou mais de uma década na Grant Thornton Brasil, onde além de auxiliar na gestão da linha de serviços de terceirização coordenou o conteúdo sobre Como estabelecer uma empresa no Brasil, publicado recentemente na Amcham e, também O Relatório Internacional de Negócios, identificando tendências em economia, diversidade, corrupção, fusões e aquisições em todo o mundo.  Atuou durante 39 anos na AIESEC; organização mundial que tem como missão promover a liderança e o entendimento internacionais para um mundo mais unificado.

**Diferenciais**

* *Conteúdo*: Os Módulos são complementares e multidisciplinares, o participante terá acesso a conteúdos contemporâneos da internacionalização de bens e serviços nas dimensões do marketing, logística, finanças e direito, ou seja, todas as interfaces de um processo de internacionalização.
* *Consultoria*: Em cada módulo os participantes terão 6 (seis) horas de consultoria para viabilizar a internacionalização de um determinado bem ou serviço.
* *Flexibilidade*: A parte teórica do programa é on line o que possibilitará ao participante organizar a sua agenda de estudos de forma flexível.
* *“Mão na massa”:* O **IBREI PIBS** foi concebido para viabilizar a “práxis”, ou seja, está organizado alicerçado em um processo pelo qual uma teoria, lição ou habilidade será praticada, se convertendo em parte da experiência vivida.
* *Programa Orgânico*: Os Módulo foram concebidos organicamente, ou seja, cada um dos 8 (oito módulos) contribuirá para que o participante possa conhecer, compreender, aplicar e avaliar as estratégias de internacionalização de bens e serviços em todas às 5 (cinco) dimensões fundamentais para internacionalização de bens e serviços, tais como: direito, finanças, marketing, operações e pessoas.

**Módulos**

O **IBREI** **PIBS** está organizado em 8 (oito) módulos com carga horária que variam entre 6 a 12 horas de ***aulas teóricas on line*** e 6 (seis) horas de ***consultoria***. Como ilustrado na Figura I, os 8 (oito) módulos contemplam 5 (cinco) dimensões fundamentais para internacionalização de bens e serviços, tais como: direito, finanças, marketing, operações e pessoas.



**Figura I.** Programa orgânico: áreas *versus* módulos

**Módulo I. Marketing Internacional**

Conteúdo das aulas:

* Como introduzir ou escalar a presença da empresa no mercado internacional;
* Orientações para o plano de produto e plano de Marketing;
* Listar as diferenças entre feira, missão, rodada de negócios, showroom, marketplace, etc.;
* Listar as Diferenças entre países, tendências de mercados e comportamentos culturais (Neuromarketing);
* Oferecer informações sobre as tecnologias e o futuro das vendas internacionais;
* Listar as diferenças nos formatos de distribuição: distribuidor, representante, E-commerce Cross-border B2B/B2C, marketplace internacional;
* Explicar as estratégias de inserção internacional: exportação direta, indireta, consórcio, M&A, Joint-venture, etc.;
* Descrever as mídias sociais internacionais, comunicação internacional, estratégia de inbound e outbound marketing;
* Explicar as estratégias de negociação e captação B2B e B2C;
* Definir as pesquisas de mercado: quantitativa x qualitativa;
* Descrever as ferramentas de CRM; e,
* Como realizar a precificação multicanal.

Conteúdo das consultorias:

* Orientações para a criação do plano de marketing internacional;
* Definição do mercado-alvo;
* Análise da sua estratégia de marketing e comunicação internacional;
* Análise da sua presença online e offline: site, redes sociais, mídia, etc.;
* Como fazer a análise de estratégia e aderência internacional de produto, marca, embalagem, rótulo, etc.; e,
* Como analisar a estrutura comercial: equipe, materiais, funil de vendas.

**Módulo II. Cultura de Negócios Internacionais.**

Conteúdo das aulas:

* Cultura em negócios internacionais: importância, vantagens e seus desafios;
* Cultura como estratégia para melhorar o desempenho de negócios internacionais
* Preparativos necessários para melhorar a cultura de negócios internacionais
* Recomendações para empresas que querem melhorar o resultado através da cultura de negócios internacionais

Conteúdo da consultoria:

* Orientações para analisar o perfil do time envolvido em negócios internacionais;
* Orientações para análise do procedimento da empresa em negócios internacionais no quesito cultura;
* Instruções para adoção de boas práticas de cultura em negócios internacionais; e,
* Exame de casos práticos da empresa envolvendo a questão da cultura em negócios internacionais.

**Módulo III. Logística**

Conteúdo das aulas:

* Logística Internacional: conceito, organismos, modais de fretes, incoterms e seguro;
* As especificidades do cambio; custos; embalagem; barreiras alfandegárias;
* Como realizar a formação de preço, documentação, regimes, projeto de logística.

Conteúdo da consultoria:

* Orientações para análise da situação atual da empresa;
* Orientações para análise da vantagem comparativa;
* Orientações para análise da necessidade de recursos;
* Orientações para análise específica de modal x transit time;
* Informações necessárias para a implantação da documentação junto aos órgãos competentes; e,
* Realizar uma simulação de operação.

**Módulo IV. Finanças**

Conteúdo das aulas:

* Planejamento financeiro internacional e financiamento das operações;
* Estratégia comercial;
* Uso do trade finance;
* Práticas de captação para as operações internacionais; e,
* Securitização de recebíveis.

Conteúdo da consultoria:

* Orientações para a análise do atual sistema de captação da sua empresa;
* Orientações e dicas sobre bancos que a empesa utiliza/trabalha;
* Orientações para a análise do PMR atual (Prazo médio de recebimento);
* Informações sobre a necessidade de recursos para produção;
* Orientações para a análise do grau de conhecimento e uso de linhas de crédito voltadas à exportação;
* Realizar levantamento dos bens e serviços que a empesa importa.
* Orientações para avaliar o perfil importador; e,
* Discutir sobre a combinação de condições de pagamento, mercados a serem explorados na estratégia comercial.

**Módulo V. Convergência Regulatória e de Produto**

Conteúdo das aulas:

* Cooperação internacional em torno do assunto: aplicação prática para os exportadores;
* A classificação Internacional das mercadorias fora do Brasil (equiparação com a NCM);
* Análise de tratamentos administrativos da empresa (registro)
* Análise de tratamentos administrativos sobre o produto (registro)
* Exposição dos órgãos envolvidos & equivalências;
* Os certificados exigidos nas aduanas & equivalências;
* Os acordos comerciais;
* O ambiente regulatório ao redor do mundo: ferramentas de consulta.

Conteúdo das Consultorias:

* Orientações para análise do escopo da empresa pertinente ao mercado alvo;
* Orientações sobre a classificação da mercadoria perante a legislação do mercado alvo;
* Orientações sobre análise dos produtos e anuências;
* Orientações os acordos bilaterais para entendimento da aplicação legal;
* Informações sobre rotulagem sob as perspectivas do mercado alvo;
* Orientações as fichas técnicas pertinentes;
* Indicações dos órgãos de registros anuentes;
* Orientações para a análise de custos de registros;
* Orientações para a preparação de dossiê para os registros.

**Módulo VI. Planejamento Tributário e Aduaneiro**

Conteúdo das aulas:

* Especificidades do planejamento tributário: da origem e destino;
* A tributação na exportação de bens e serviços;
* O processo e as especificidades da exportação de serviços;
* Benefícios fiscais da exportação;
* A terminologia do *Incoterms* e a classificação de mercadorias (NCM);
* Carga tributária direta e indireta nas operações de exportação;
* A incidência tributária nas operações de exportação;
* Isenções, reduções tarifárias e benefícios tributários na exportação;
* Drawback;
* SISCOMEX, RADAR e o extinto SISCOSERV;
* Os Tratados Internacionais;
* Orientação para a pesquisa de mercado para adequação tibutária – qual o tratamento tributário no país de destino?

Conteúdo da Consultoria:

* Orientações sobre as questões do contrato de câmbio no comércio exterior e a operação de ACC;
* Orientações sobre os seguros internacionais e cartas de crédito;
* Orientações sobre a criação de parcerias e canais no exterior; e,
* Orientações para estudo do produto ou serviço em particular e os encargos fiscais diretos e indiretos.

**Módulo VII. Proteção de Propriedade Intelectual e Industrial**

Conteúdo das aulas:

* Conceitos e a forma de proteção de Propriedade Intelectual e Propriedade Industrial;
  + Direitos de autor;
  + Direitos conexos;
  + Programas de computador;
  + Especificidades do certificado de proteção cultivar;
  + Propriedade industrial – marcas patentes e desenho industrial;
* Inovação Tecnológica;
  + Orientações para a criação de produto/projeto de lançamento de produto; e,
  + Funil da inovação.

Conteúdo da consultoria;

* Orientações para a análise das necessidades da empresa;
* Informações sobre Registro de direitos do autor (criações literárias, artísticas, científicas);
* Informações sobre Registro de direitos conexos (direito dos artistas, intérpretes ou executantes, produtores fonográficos, peças de teatro, filmes, concertos, etc.);
* Informações sobre Registro de programas de computador (software);
* Informações sobre Registro e requerimento de Certificado de Proteção Cultivar (material de reprodução ou de multiplicação vegetativa da planta inteira;
* Informações sobre Registro e proteção de propriedade industrial – marcas, patentes e desenhos industriais;
  + Busca de anterioridade e parecer de viabilidade estratégica de proteção de PI;
  + Depósito de pedidos no Brasil e exterior;
  + Acompanhamento dos processos de registros no Brasil e exterior;
  + Notificações extrajudiciais; (por uso indevido de marca por terceiros, concorrencial desleal, crimes contra as marcas, etc.);
  + Contratos de licença de uso de Marca;
  + Cessão e transferência de titularidade;
  + Registro de Indicação Geográfica IG;
  + Colidência de terceiros (análise de infração);
  + Gestão do portfólio;
* Auxílio sobre Inovação tecnológica - estruturação da criação do produto/projeto ao lançamento do produto, apresentação do funil da inovação;
  + Análise do estado da técnica;
  + Análise preliminar de infração;
  + Manutenção do segredo industrial;
  + Análise sobre patenteabilidade da invenção;
  + Análise da proteção total da invenção (marca, patente, desenho industrial);
  + Análise sobre divulgação da invenção; e,
  + Análise sobre aplicabilidade da Lei do Bem.
  + Análise sobre Divulgação da invenção; e,
  + Análise sobre Aplicabilidade da Lei do Bem.

**Módulo VIII. Inglês para Negócios**

Foco do curso:

Curso especialmente desenhado para empresários com nível de inglês intermediário que buscam melhor se capacitar para o mercado internacional.

Focado em conferir maior segurança ao empresário para participar de reuniões, apresentar sua empresa, apresentar seu produto, participar de negociações (presenciais ou on-line), etc.

Aulas adaptadas ao nível de cada aluno:

No começo do curso será feita uma avaliação individual do aluno para ajuste do conteúdo do curso conforme a necessidade do aluno (podendo ser dada maior ênfase na capacidade de escrita, conversação, negociação, etc.).

Durante as aulas, serão utilizados os chamados “authentic materials”, ou seja, textos, entrevistas, ted talks – materiais que não são feitos para o ambiente acadêmico, mas sim, que expõem o empresário à “real life experiences”.

Conteúdo das aulas:

Aula 1 Tema: apresentação do aluno, e da empresa em que trabalha.

*Gramática: the present and the future.*

Aula 2 Tema: escolha de um país (ou região) de seu interesse.

*Gramática: modal verbs: can, could, must, may, might, need to, should*

Aula 3 Tema: stress e time management.

*Gramática: usos do present e past perfect, e present e past continuous.*

Aula 4 Tema: escrevendo e-mails, relatórios, conference calls - exemplos práticos.

*Gramática: definite article, contable and uncountable nouns.*

Aula 5 Tema: the world economy - current themes.

*Gramática: idioms and phrasal verbs.*

Aula 6 Tema: the brazilian economy - current themes (sectors, products)

*Gramática: some, any, nothing, nobody, neither .... nor, much, many, all, every*.

Aula 7 Tema: great inventions of the 20th century.

*Gramática: ver + ing or to.*

Aula 8 Tema: the future of work - skills needed for the future.

*Gramática: since, yet, already, so, such, also, too, comparatives....*

Aula 9 Tema: book a trip, book a hotel, look for restaurants.

*Gramática: verb tense review.*

Aula 10 Tema: sales pitch - a product from your company to the country of your choice.

*Gramática: general review.*