



PLANO DE NEGÓCIO – CRIAÇÃO DE PEQUENOS E MÉDIOS NEGÓCIOS (UFCD 7855 do Catálogo Nacional de Qualificações)

OBJETIVOS – PROGRAMA – CERTIFICAÇÃO

OBJETIVOS

- Identificar os principais métodos e técnicas de gestão do tempo e do trabalho.
- Identificar fatores de êxito e de falência, pontos fortes e fracos de um negócio.
- Elaborar um plano de ação para a apresentação do projeto de negócio a desenvolver.
- Elaborar um orçamento para apoio à apresentação de um projeto com viabilidade económica/financeira.
- Reconhecer a estratégia geral e comercial de uma empresa.
- Reconhecer a estratégia de I&D de uma empresa.
- Reconhecer os tipos de financiamento e os produtos financeiros.
- Elaborar um plano de marketing, de acordo com a estratégia definida.
- Elaborar um plano de negócio.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Planeamento e organização do trabalho

- Organização pessoal do trabalho e gestão do tempo
- Atitude, trabalho e orientação para os resultados

Conceito de plano de ação e de negócio

- Principais fatores de êxito e de risco nos negócios
- Análise de experiências de negócio
 - ✓ Negócios de sucesso
 - ✓ Insucesso nos negócios
- Análise SWOT do negócio
 - ✓ Pontos fortes e fracos
 - ✓ Oportunidades e ameaças ou riscos
- Segmentação do mercado
 - ✓ Abordagem e estudo do mercado
 - ✓ Mercado concorrencial
 - ✓ Estratégias de penetração no mercado
 - ✓ Perspetivas futuras de mercado

Plano de ação

- Elaboração do plano individual de ação
 - ✓ Atividades necessárias à operacionalização do plano de negócio
 - ✓ Processo de angariação de clientes e negociação contratual

Estratégia empresarial

- Análise, formulação e posicionamento estratégico
- Formulação estratégica
- Planeamento, implementação e controlo de estratégias
- Políticas de gestão de parcerias | Alianças e joint-ventures



PLANO DE NEGÓCIO – CRIAÇÃO DE PEQUENOS E MÉDIOS NEGÓCIOS (UFCD 7855 do Catálogo Nacional de Qualificações)

- Estratégias de internacionalização
- Qualidade e inovação na empresa

Estratégia comercial e planeamento de marketing

- Planeamento estratégico de marketing
- Planeamento operacional de marketing (marketing mix)
- Meios tradicionais e meios de base tecnológica (e-marketing)
- Marketing internacional | Plataformas multiculturais de negócio (da organização ao consumidor)
- Contacto com os clientes | Hábitos de consumo
- Elaboração do plano de marketing
 - ✓ Projeto de promoção e publicidade
 - ✓ Execução de materiais de promoção e divulgação

Estratégia de I&D

- Incubação de empresas
 - ✓ Estrutura de incubação
 - ✓ Tipologias de serviço
- Negócios de base tecnológica | Start-up
- Patentes internacionais
- Transferência de tecnologia

Financiamento

- Tipos de abordagem ao financiador
- Tipos de financiamento (capital próprio, capital de risco, crédito, incentivos nacionais e internacionais)
- Produtos financeiros mais específicos (leasing, renting, factoring, ...)

Plano de negócio

- Principais características de um plano de negócio
 - ✓ Objetivos
 - ✓ Mercado, interno e externo, e política comercial
 - ✓ Modelo de negócio e/ou constituição legal da empresa
 - ✓ Etapas e atividades
 - ✓ Recursos humanos
 - ✓ Recursos financeiros (entidades financiadoras, linhas de crédito e capitais próprios)
- Desenvolvimento do conceito de negócio
- Proposta de valor
- Processo de tomada de decisão
- Reformulação do produto/serviço
- Orientação estratégica (plano de médio e longo prazo)
 - ✓ Desenvolvimento estratégico de comercialização
- Estratégia de controlo de negócio
- Planeamento financeiro
 - ✓ Elaboração do plano de aquisições e orçamento
 - ✓ Definição da necessidade de empréstimo financeiro



PLANO DE NEGÓCIO – CRIAÇÃO DE PEQUENOS E MÉDIOS NEGÓCIOS (UFCD 7855 do Catálogo Nacional de Qualificações)

- ✓ Estimativa dos juros e amortizações
- ✓ Avaliação do potencial de rendimento do negócio
- Acompanhamento da consecução do plano de negócio

DURAÇÃO TOTAL

50 Horas

METODOLOGIA

A metodologia da formação é predominantemente ativa e participativa e assenta na realização de exercícios práticos de exposição de produtos, análise de situações concretas trazidas pelos participantes, assim como na troca de experiências entre os participantes e o formador.

AVALIAÇÃO

No decurso da ação de formação os participantes serão avaliados de forma contínua, com base em parâmetros pré-definidos numa grelha de avaliação e cuja avaliação final será expressa nos resultados de Com aproveitamento ou Sem aproveitamento, em função do formando ter ou não atingido os objetivos da formação.

CERTIFICAÇÃO

No final do curso os participantes receberão um Certificado de Qualificações, com aproveitamento, no caso do alcance dos objetivos definidos e da participação em, pelo menos, 90% da duração da formação.

Esta UFCD - Unidade de Formação Modular Certificada está integrada no Catálogo Nacional de Qualificações e faz parte de um percurso de qualificação de nível 2 e de nível 4, pelo que a certificação nesta UFCD, contribui para uma qualificação profissional daquele nível.

