

Objectivos

- Capacitar a competência para passar de uma ideia ao negócio;
- Estabelecer os valores estratégicos da empresa, fazendo uma análise aos seus recursos bem como ao meio envolvente;
- Reconhecer os diversos tipos de empresas, direitos e obrigações de todas as partes;
- Posicionar a empresa em termos de Marketing, conforme adequada segmentação de mercado;
- Interpretar o cliente no espaço e no tempo, de forma a diferenciar os produtos e serviços disponibilizados;
- Fundamentar a estratégia de Gestão de Recursos Humanos;
- Planejar uma adequada gestão de Projectos e de recursos;
- Controlar stocks e contas correntes;
- Reconhecer os fundamentos da fiscalidade e da legislação que se aplica sobre as empresas;
- Implementar um plano de operações da empresa;
- Reunir ferramentas de forma a elaborar um plano de negócios bem sucedido e viável, com aplicação prática;
- Incrementar as principais técnicas da Gestão Comercial e respectivas aplicações nas diversas áreas funcionais;
- Desenvolver conceitos de Informática de Gestão nomeadamente a facturação, a gestão de clientes e fornecedores, a gestão de stocks e de Imobilizado, o processamento de salários.

Manual oferecido



Destinatários

- Gestores e Assistentes de Gestão com responsabilidades na viabilidade e eficiência da empresa;
- Quem pretenda lançar um negócio e ganhar competências para enfrentar a incerteza e a adversidade que o mesmo poderá acarretar;
- Gestores que queiram rever as estratégias e planos de negócio, num ambiente de mercado global;
- Profissionais da área da Gestão que reconheçam as necessidades de formação complementar;
- Estudantes que queiram conhecer a abordagem prática das questões empresariais.

Carga Horária

- 120 horas.

Vantagens/Condições de Formação

- Turmas com um máximo de 8 formandos;
- 1 Computador por formando (na simulação informática);
- Utilização de meios audiovisuais e informáticos adequados;
- Documentação e material de suporte à formação;
- Acesso às salas em períodos livres para prática extra;
- Certificado de Formação Profissional com o reconhecimento oficial, de acordo com a Legislação em vigor.

Para mais informações:

Telefone: _____ E-mail: _____

Próximas turmas

Pcta. da Flamengo, n.º g loja Dta., Flamengo, 2660-260 Sto. Ant.º dos Cavaleiros
Av. Vasco da Gama, n.º 36 A, Qta. do Infanteado, 2670-394 Loures

Conteúdo Programático

Da Ideia ao Negócio

Oportunidades de Mercado, de Produto/Serviço de Experiência
Que necessidades o seu produto ou serviço poderá satisfazer que mercados?

Direito Comercial

Estruturas organizacionais; Empresas no geral; Sociedades Comerciais
Tipos de documentos circuitos documentais e comerciais

Noções de Fiscalidade

Organização do sistema fiscal português; o papel da contabilidade em parceria da gestão
Impostos: IVA, IRC, IRS, IS, IMI
Segurança Social

Estratégia Empresarial

Formulação da estratégia da empresa
Análise do meio envolvente; Análise da empresa; Análise SWOT
Estratégias de negócio; Planeamento de portfólio de negócios

Fundamentos de Marketing

Políticas e Estratégias de Marketing
Segmentação e Diferenciação

Fundamentos de Gestão de Recursos Humanos

Gestão e planeamento de Recursos Humanos

Fundamentos de Gestão de Projectos

Planeamento e controlo de projectos e recursos

Gestão de Stocks

Valorimetria de existências
Gestão económica de stocks

Clientes, Fornecedores e Contas Correntes

Gestão e controlo de contas correntes de clientes e fornecedores

Planos de Operações e de Negócios

Definição de Produto e Estratégia
Produção e Qualidade
Políticas de Existências e de Aprovisionamentos
Estratégia de Distribuição e Comercialização
Plano de Custos e de Proveitos
Funcionamento da estrutura interna
Definição do Plano de Comunicação
Definição de Objectivos e Metas

Informática de Gestão

Simulação num software de gestão comercial (ERP) da gestão da empresa:

- Recursos, produtos, stocks, clientes, fornecedores
- Emissão de documentos administrativos e oficiais diversos
- Emissão de relatórios de análise de gestão